



Gestion de la fidélité

1. GENERALITES	2
2. PARAMETRAGES.....	3
2.1. Méthode d'affectation des points	4
2.2. Exclusions familles/fournisseurs.....	5
2.3. Exceptions pour les soldes	6
3. UTILISATION D'UNE CARTE FIDELITE.....	7
3.1. Affectation du numéro de carte	7
3.2. Utilisation de la remise	9
4. DESAFFECTER UNE CARTE FIDELITE.....	11

Version	Date	Commentaire	Rédacteur
1.0	04/05/2018	Création	KRL



1. GENERALITES

Odeis propose de mettre en place un calcul de points fidélité pour générer des remises aux clients. Un écran vous permet de paramétrier avec précision la méthode de calcul des points et les faits déclencheurs. Lors du passage des ventes, vous avez la possibilité de visualiser la liste des passages et le cumul de points des clients.

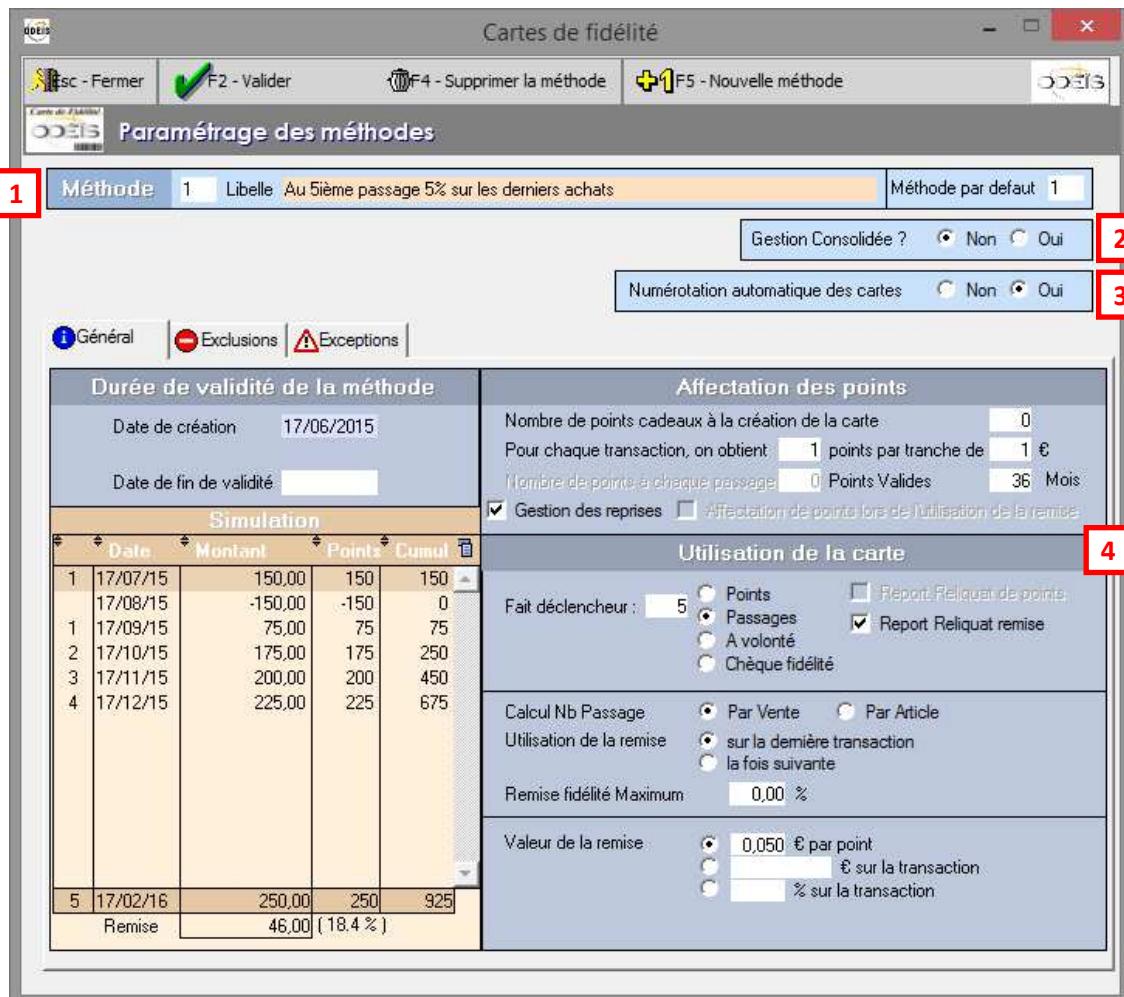
La politique de fidélité Odeis s'adapte à deux situations :

- Soit vous gérez des cartes de fidélité physiques numérotées : les points de fidélité seront comptabilisés uniquement pour les clients avec une carte.
- Soit vous souhaitez mettre en place la fidélité pour tous les clients, de manière dématérialisée : tous vos clients profiteront de la fidélité.

Attention ! la mise en place de la fidélité n'est pas rétroactive. Tous les clients commencent avec un cumul de points à zéro, y compris les clients déjà existants.

2. PARAMETRAGES

Accès : Clients > Carte de Fidélité > Paramétrage des méthodes



- 1** Création et identification de la méthode.
- 2** Gestion consolidée possible si vous gérez plusieurs magasins avec le fichier Clients en commun.
- 3** Numérotation automatique :
 - Oui : la fidélité s'appliquera à tous les clients.
 - Non : seuls les clients à qui vous avez renseigné un numéro de carte de fidélité auront la fidélité.
- 4** Paramétrage de la méthode de fidélité, voir page suivante.



2.1. Méthode d'affectation des points

Une infinité de combinaisons possible !

A vous de déterminer votre besoin, et de le transcrire dans Odeis.

Exemple de paramétrage pour la fidélité suivante :

Au 5^{ème} passage en caisse, le client bénéficie de 5% sur le total de ses 4 achats précédents.

Affectation des points	
Nombre de points cadeaux à la création de la carte	0
Pour chaque transaction, on obtient	1 points par tranche de 1 €
Nombre de points à chaque passage	0 Points Valides 36 Mois
<input checked="" type="checkbox"/> Gestion des reprises <input type="checkbox"/> Affectation de points lors de l'utilisation de la remise	
Utilisation de la carte	
Fait déclencheur :	5
Points	<input type="checkbox"/>
Passages	<input checked="" type="checkbox"/>
A volonté	<input type="checkbox"/>
Chèque fidélité	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/> Report Reliquat de points	
<input checked="" type="checkbox"/> Report Reliquat remise	
Calcul Nb Passage	<input checked="" type="radio"/> Par Vente <input type="radio"/> Par Article
Utilisation de la remise	<input checked="" type="radio"/> sur la dernière transaction <input type="radio"/> la fois suivante
Remise fidélité Maximum	0,00 %
Valeur de la remise	<input checked="" type="radio"/> 0,050 € par point <input type="radio"/> € sur la transaction <input type="radio"/> % sur la transaction

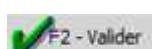
Gestion des reprises

Si coché, alors le client perdra les points acquis lors d'un retour d'article.

Report Reliquat remise

Si coché, alors la remise cumulée peut être utilisée en plusieurs fois.

Pensez à bien sauvegarder en cliquant sur le bouton





2.2. Exclusions familles/fournisseurs

Il est possible de définir des exclusions.

Une exclusion peut se définir :

- soit par type de produit vendu (ex : la famille et/ou le fournisseur)
- soit par la valeur du produit vendu (ex : prix minimum d'un article, remise supérieure à un montant ou un pourcentage)

Général	Exclusions	Exceptions																																
Familles		Exclusions diverses																																
0 - HORS STOCK ET SERVICES		Montant minimum d'un article <input type="text"/> € Montant minimum de la transaction <input type="text"/> € Articles dont la remise est supérieure à <input type="text"/> € , ou <input type="text"/> %																																
Exclusions fournisseurs																																		
<table><tbody><tr><td>0664</td><td>0664</td></tr><tr><td>30RF</td><td>30RF</td></tr><tr><td>ACC</td><td>ACCESSIONS SUPPLY</td></tr><tr><td>ACOR</td><td>Achat Or</td></tr><tr><td>ADID</td><td>ADIDAS - Gpe FOSSIL France</td></tr><tr><td>ADMB</td><td>ADMB-transpo</td></tr><tr><td>AFIN</td><td>AFINOR</td></tr><tr><td>AIGL</td><td>AIGLE - Gpe HESTIA</td></tr><tr><td>ALBA</td><td>ALBANU</td></tr><tr><td>ALTE</td><td>ALTESSE BIJOUX - Groupe GL</td></tr><tr><td>AMOR</td><td>AMORE & BACI - Gpe CHRISTIAN BERNARD</td></tr><tr><td>ANVI</td><td>ANVIE</td></tr><tr><td>APM</td><td>APM</td></tr><tr><td>AQUI</td><td>AQUITEM</td></tr><tr><td>ARMA</td><td>ARMANI - Gpe FOSSIL France</td></tr><tr><td>ARTE</td><td>ARTERO</td></tr></tbody></table>		0664	0664	30RF	30RF	ACC	ACCESSIONS SUPPLY	ACOR	Achat Or	ADID	ADIDAS - Gpe FOSSIL France	ADMB	ADMB-transpo	AFIN	AFINOR	AIGL	AIGLE - Gpe HESTIA	ALBA	ALBANU	ALTE	ALTESSE BIJOUX - Groupe GL	AMOR	AMORE & BACI - Gpe CHRISTIAN BERNARD	ANVI	ANVIE	APM	APM	AQUI	AQUITEM	ARMA	ARMANI - Gpe FOSSIL France	ARTE	ARTERO	
0664	0664																																	
30RF	30RF																																	
ACC	ACCESSIONS SUPPLY																																	
ACOR	Achat Or																																	
ADID	ADIDAS - Gpe FOSSIL France																																	
ADMB	ADMB-transpo																																	
AFIN	AFINOR																																	
AIGL	AIGLE - Gpe HESTIA																																	
ALBA	ALBANU																																	
ALTE	ALTESSE BIJOUX - Groupe GL																																	
AMOR	AMORE & BACI - Gpe CHRISTIAN BERNARD																																	
ANVI	ANVIE																																	
APM	APM																																	
AQUI	AQUITEM																																	
ARMA	ARMANI - Gpe FOSSIL France																																	
ARTE	ARTERO																																	

Un article exclu de la fidélité ne sera pas comptabilisé dans la carte de fidélité. Il n'entraînera pas de cumul de points.

Toutefois, si le client dispose d'assez de points pour bénéficier d'une remise, il pourra les utiliser sur une vente portant sur un article exclu.

2.3. Exceptions pour les soldes

Durant certaines périodes (soldes, promotions,...) il est possible de gérer des exceptions.

Par exemple, sur un mois, vous pourrez doubler les points fidélité pour l'achat d'un produit lié à un fournisseur :

Périodes particulières

Début	Fin	Motif de l'exception	Méthode particulière du calcul des points
			Famille <input type="text"/>  Fournisseur <input type="text"/> 
			<input checked="" type="radio"/> Pour chaque transaction, on obtient <input type="text"/> 0 points par tranche de <input type="text"/> 0 € <input type="radio"/> Nombre de points en plus ou en moins <input type="text"/> 0

Il n'est pas possible de paramétrer une période durant laquelle on ne pourra pas utiliser les remises fidélité.



3. UTILISATION D'UNE CARTE FIDELITE

3.1. Affectation du numéro de carte

Vente le Mardi 02 Septembre 2008

Recherche		Numéro Client	5 735	No Rép. Sav	Fidélité				
LE CLIENT				N° Ac. / Av.					
Client				Historique					
LE CLIENT JEAN		64200 BIARRITZ FRANCE		Créé le 08/03/2007	Ventes	Comptes			
					Calc	Acompte			
					Qté	Avoir			
					FMR	Crédit			
Opérateur									
Réf.	Prix Fichier	Remise	Prix Vente	Qté	Ac	Désignation	Fam.	Fournisseur	Réf. Four.
Total									
Remise									
Total à payer						Commentaire			

Saisir le code du vendeur

La création et l'alimentation de la carte de fidélité se font lors du passage d'une vente.

- Si vous avez activé la numérotation automatique des cartes (voir chapitre 2) vous n'avez rien à faire, le cumul de point va se faire tout seul pour chaque client.
- Si non, cela signifie que vous gérez des cartes fidélités numérotées pour des clients ciblés.
 - Le client ne possède pas de carte fidélité
Vous devez lui attribuer un numéro de carte dans sa fiche client.

Cliquez sur puis renseignez le numéro de carte fidélité :

Vente le Mardi 02 Septembre 2008

Recherche		Numéro Client	5 735	No Rép. Sav	
LE CLIENT				N° Ac. / Av.	
Client				Fidélité	
LE CLIENT JEAN		64200 BIARRITZ FRANCE		Créé le 08/03/2007	

Le numéro de carte doit commencer par CF suivi d'un nombre à 7 chiffres (complété par des 0 si besoin).

Détail Fiche Client

Fidélité		Date
Carte fidélité	CF0045128	Création 22/01/2013
Divers		Anniversaire
% Remise	0,00	Mariage
Pass / C.I.		Codes
Secteur	0	CSP
Métrique	0	Tranche Age
Vendeur	0	Hobby
<input type="checkbox"/> N.P.A.I.	<input type="checkbox"/> Client Bloqué	Libre 1
Envoi	<input type="radio"/> Oui <input type="radio"/> Courrier seulement	



- Le client possède déjà une carte de fidélité
L'écran des Ventes affiche le n° de carte et le bouton de consultation des passages :

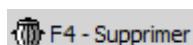
L'encart "Fidélité" vous permettra de :

- Déterminer si la vente saisie doit être comptabilisée dans la carte.
 - Si cette option est cochée, les ventes seront écrites dans la carte de fidélité (suivant les paramétrages fidélité).
 - Si l'option est décochée, aucune information ne sera écrite sur la carte (cela équivaut à passer une vente sans calcul d'avantage fidélité).
- Visualiser l'encours et l'historique de la carte de fidélité (le montant de la remise actuelle par exemple).

En cliquant sur le bouton , l'écran suivant apparaît : il permet de lister toutes les opérations liées à la carte fidélité (vente, reprise, ajout de points manuel, utilisation de la remise fidélité, etc.).

Date	Mag.	Action	Montant	Points acquis	Remise générée	Etat	Validité fin
09/10/2014	075	Création (075)	0,00			Inactif	
09/10/2014	075	Vente (075)	450,00	50	50,00	Inactif	10/2016
09/10/2014	075	Vente (075)	779,00	83	83,00	Inactif	10/2016
09/10/2014	075	Utilisation (075)	0,00	-7	-7,00	Inactif	

Actions possibles



Supprime des mouvements sur la carte (SEULS les mouvements créés manuellement peuvent être supprimés).



Ajoute (ou enlève) manuellement des points fidélité.



Désactive une carte d'un client.



3.2. Utilisation de la remise

Lorsqu'une vente est validée, elle est aussi enregistrée dans la carte de fidélité.

En fonction des paramétrages de la Méthode, elle génère des points fidélité qui ont une valeur.

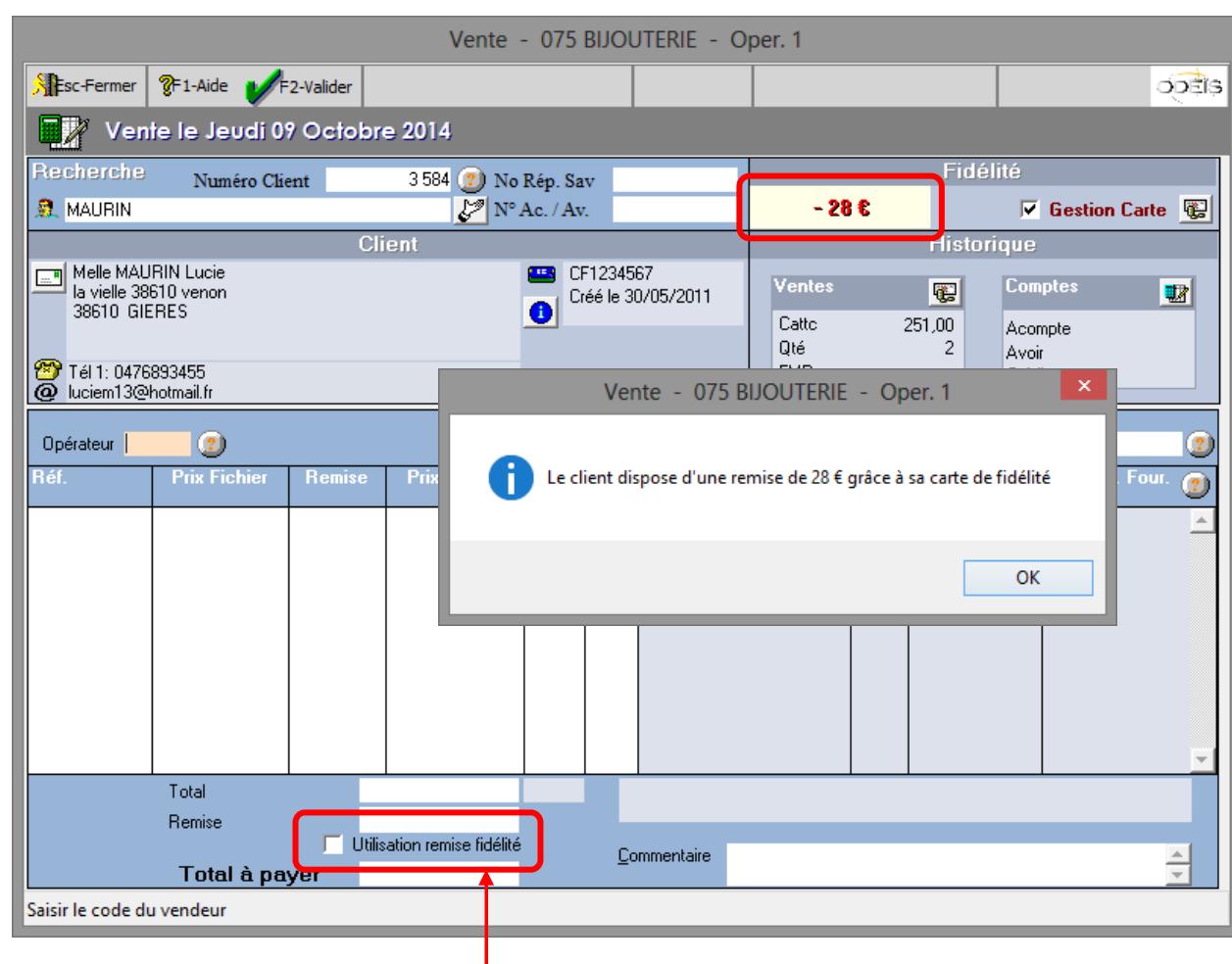
Cette valeur correspond à la remise fidélité qui pourra être utilisée par le client lors du Fait déclencheur.

Le Fait déclencheur peut être soit

- un nombre de points acquis
- un nombre de passages en caisse
- à volonté (à chaque vente, il y aura une remise fidélité proposée)

Dès que le fait déclencheur est atteint, une alerte apparaît en vente lors de la saisie du nom du client.

Exemple :

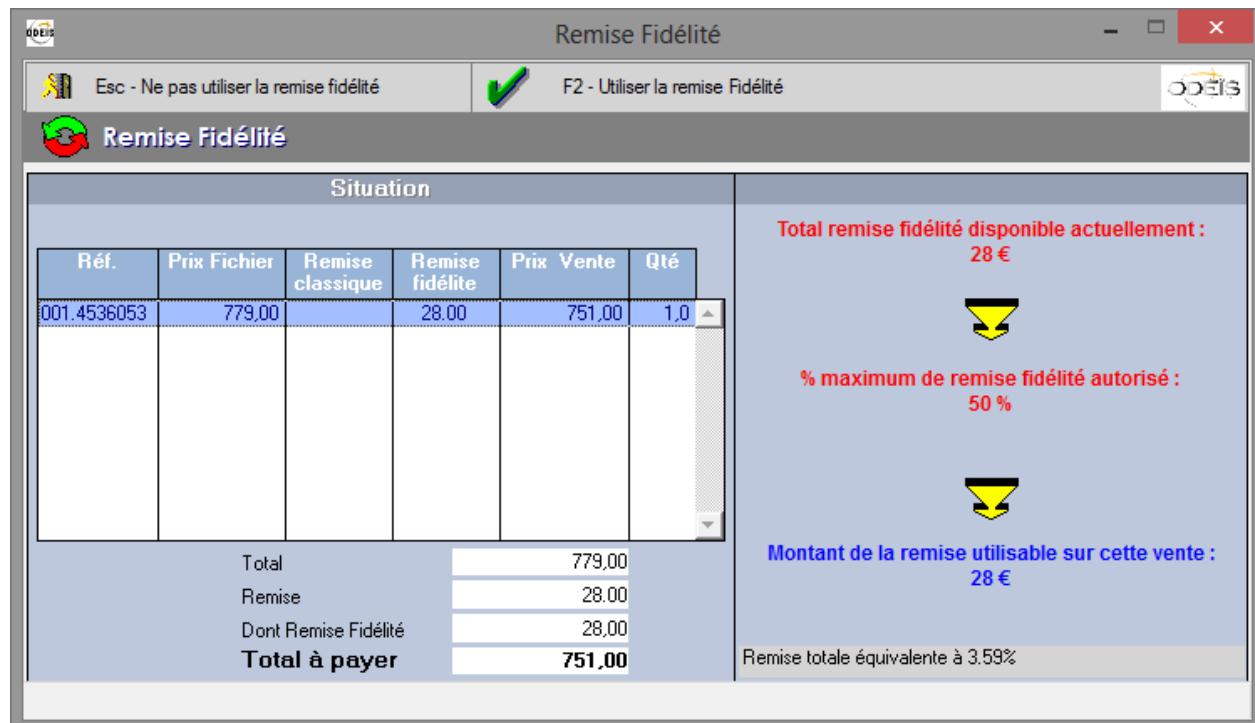


Lors de la saisie des références vendues, si le client souhaite utiliser sa remise, il faut cocher cette option.

Sinon, même si le fait déclencheur est atteint, la vente se cumulera normalement sur la carte et le client bénéficiera d'une plus grande remise lors de son prochain achat.



Si vous décidez d'utiliser la remise fidélité, l'écran de confirmation suivant apparaît :



Remarques

La remise fidélité n'est pas utilisable sur des produits déjà remisés.

Si un seuil de remise maximum est paramétré, il est possible que la totalité de la remise fidélité ne soit pas utilisée, le reliquat de remise peut être reporté pour une utilisation future (cf. paramétrage).

Si la vente est validée, la remise fidélité est donc utilisée. On passe alors au rang suivant sur la carte et on reporte éventuellement le reliquat de points et de remise (si le paramétrage de la méthode le prévoit).

➤ Un rang correspond à toutes les écritures sur la carte avant l'utilisation de la remise.

Exemple :

Historique fidélité								
TOUS	Date	Mag.	Action	Montant	Points acquis	Remise générée	Etat	
01	09/10/2014	075	Création (075)	0,00			Inactif	
01	09/10/2014	075	Vente (075)	450,00	50	50,00	Inactif	
01	09/10/2014	075	Vente (075)	779,00	83	83,00	Inactif	
01	09/10/2014	075	Utilisation (075)	0,00	-7	-7,00	Inactif	
02	09/10/2014	075	Report Points (075)	0,00	126		Actif	
02	09/10/2014	075	Report remise (075)	0,00		126,00	Actif	
02	09/10/2014	075	Vente (075)	8,00			Actif	

Annotations on the right side of the table:

- A brace groups the first four rows (creation, two sales, and one usage) under the heading "Rang 1 Utilisation fidélité".
- A brace groups the last three rows (report points, report remise, and final sale) under the heading "Rang 2".

Si une vente est annulée dans la correction de caisse, elle l'est aussi au niveau de la carte de fidélité.

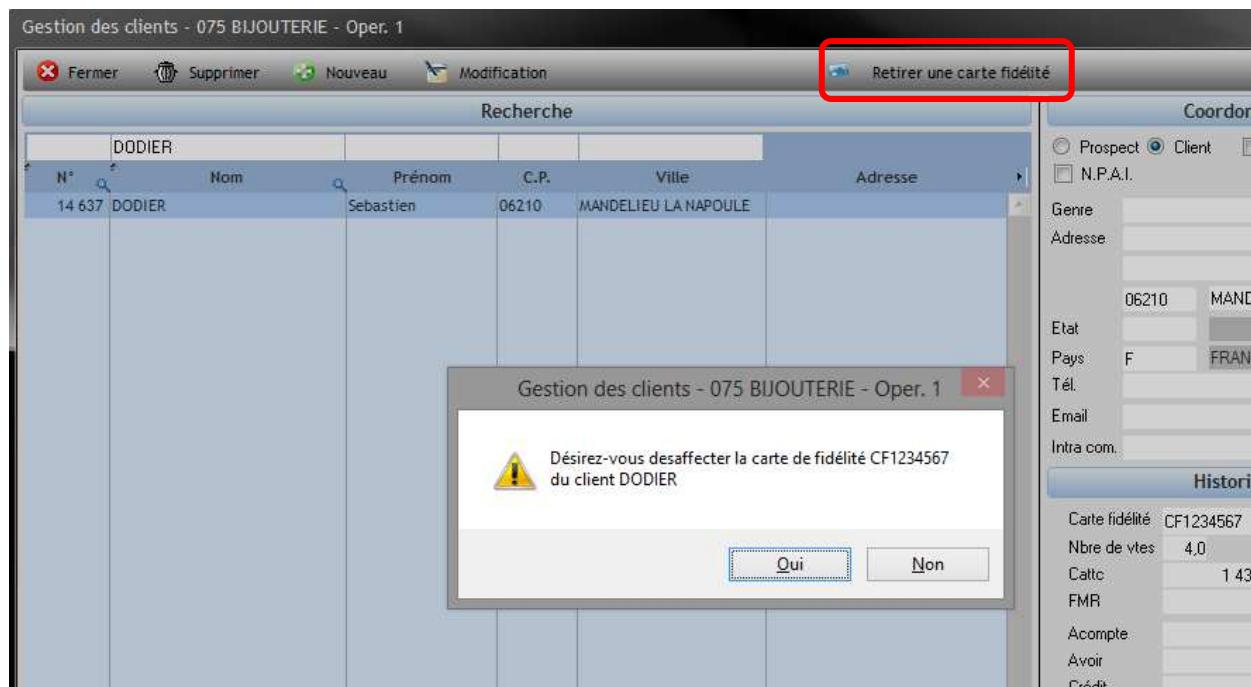


4. DESAFFETER UNE CARTE FIDELITE

Il est possible de retirer une carte de fidélité à un client.

Cette option se trouve dans le menu

Clients > Gestion clients



En répondant "OUI", la carte fidélité est retirée du client et l'historique de la carte fidélité est effacé.