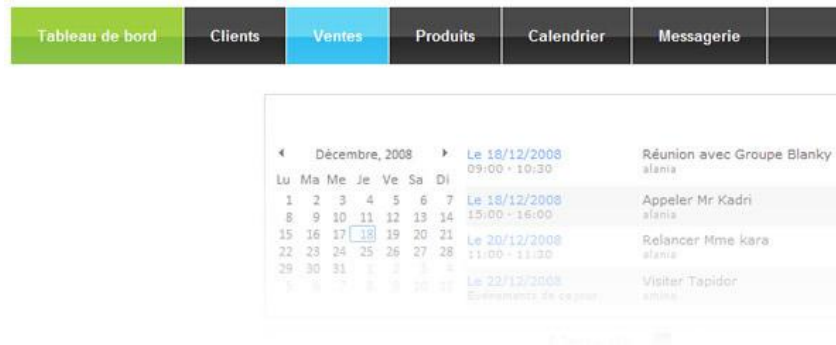


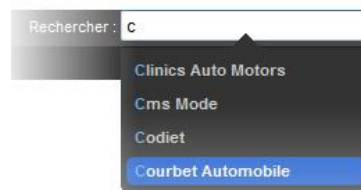
Aujourd'hui

L'écran « Aujourd'hui » vous donne un aperçu de votre calendrier, votre programme des visites chez le client, vos rendez-vous, vos appels téléphoniques... Il vous permet d'organiser la gestion de votre activité commerciale quotidienne.



Recherche

Avec un module de recherche intelligent, vous pouvez saisir des mots dans la barre de recherche qui fera apparaître une liste déroulante avec des suggestions de recherche. Vous pourrez rechercher rapidement un client en tapant son nom ou une partie de son nom.



Votre recherche est affinée au cours de votre frappe et les résultats apparaissent en couleur différente pour une meilleure visualisation. Si vous souhaitez rechercher selon des critères bien définis, une recherche avancée est disponible, permettant de trier vos résultats de recherche selon des champs spécifiques et selon l'intervalle souhaité.

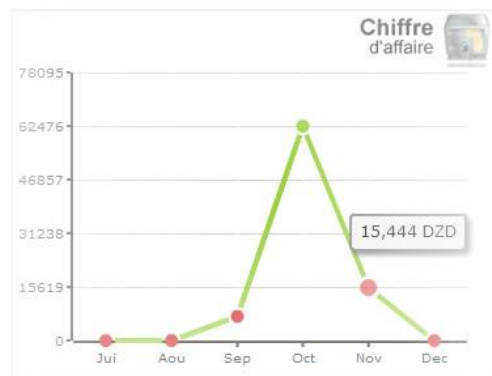
Ligne de produit

Votre entreprise commercialise plusieurs produits et vous voulez connaître l'apport de chaque produit. Ce module vous donne la répartition de vos ventes selon les produits de votre entreprise. Vous pouvez connaître avec précision lequel de vos produits est le mieux apprécié et lequel en est le moins. Les noms des produits s'affichent en bas du module et lorsque vous survolez votre curseur au dessus, vous pourrez connaître les pourcentages respectifs.



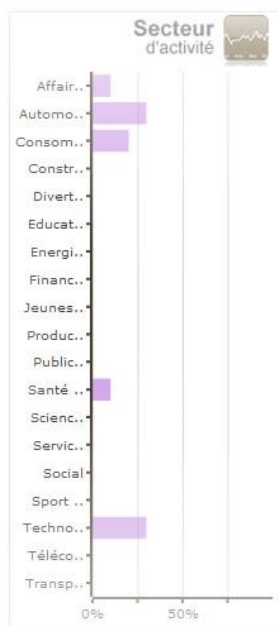
Chiffre d'affaire

Le chiffre d'affaire est une information capitale pour la santé d'une entreprise, sa connaissance doit être bien maîtrisée. Ce module vous permet de visualiser graphiquement le montant hors taxe et TTC de votre chiffre d'affaire réalisé ainsi que l'historique des six derniers mois. Vous pouvez également spécifier un seuil d'avertissement ou un chiffre d'affaire minimum à atteindre, sous lequel, le système le visualise en couleur différente (rouge) pour vous alerter sur une éventuelle baisse d'activité.



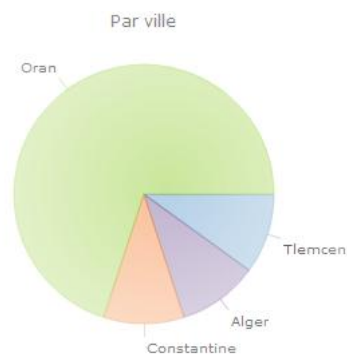
Secteur d'activité

Afin de cibler votre force de vente et suivre la relation de votre entreprise avec les différents secteurs d'industries. Ce module donne le pourcentage de répartition de votre portefeuille client par secteur d'activité : Affaires & finances, Automobile, Consommation, Construction, Divertissements, Education, Energie, Finance, Jeunesse & jeux, Production, Publicité, Santé, Services, Social, Sport, Technologie, Télécom, Transport...



Région d'activité

Cet outil visualise la répartition de vos clients suivant une distribution régionale ou internationale. Vous pouvez connaître instantanément le nombre des clients dont vous disposez dans une ville ou dans un pays, il vous suffit de survoler avec votre curseur votre région d'intérêt.



Gestion des processus

Après la confirmation d'une commande, le processus de production est lancé, vous aurez besoin de suivre l'état de ce processus, que ce soit pour respecter les délais de livraison, vérifier les travaux...

La nouvelle version de **igcc** inclut un système BPM (Business Process Management) qui permet la gestion des processus. Il intègre le suivi des processus de production, la gestion des interventions client, l'historique des processus. Ainsi que plusieurs statistiques distribués par : délais de livraison, état d'avancement, durée de l'état et type de produit.

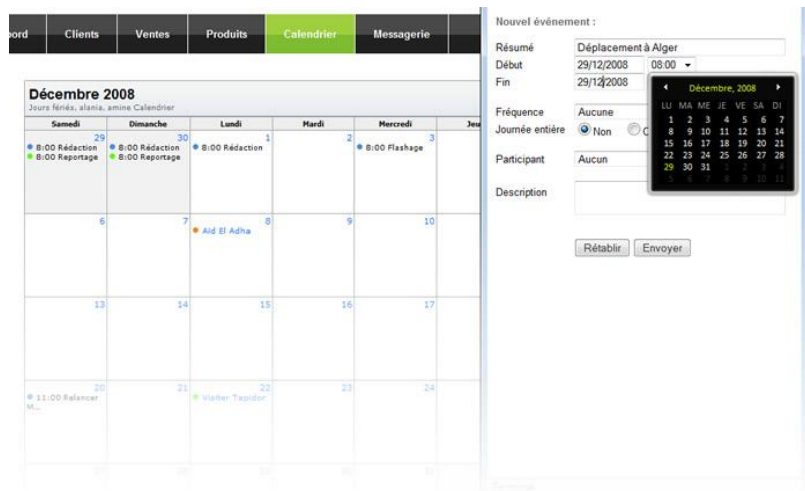
1) Rédaction Du : 27/11/2008 à 08h00 En charge : <i>slouis</i> Notes du client	Au : 01/12/2008 à 08h00 Validé le : (pas encore) Notes de l'intervenant	Durée : 4 jours Attention! La livraison est en retard Documents Programme de formation 3ds max.doc
2) Reportage Du : 29/11/2008 à 08h00 En charge : <i>slouis</i> Notes du client	Au : 30/11/2008 à 08h00 Validé le : 27/11/2008 à 10h43 Notes de l'intervenant	Durée : -2 jours La livraison est respectée Documents Rapport_pollution_Gazol_MATET.pdf
3) Création Du : 25/11/2008 à 08h00 En charge : <i>slouis</i> Notes du client	Au : 26/11/2008 à 08h00 Validé le : 27/11/2008 à 11h20 Notes de l'intervenant	Durée : 2 jours La livraison n'est pas respectée 3 jours de retard Documents
4) Flashage Du : 05/12/2008 à 08h00 En charge : <i>slouis</i> Notes du client	Au : 07/12/2008 à 14h00 Validé le : (pas encore) Notes de l'intervenant	Durée : 2 jours Attention! La livraison est en retard Documents



Vous pouvez créer dans chaque processus un nombre paramétrable de phases, vous pourrez ensuite spécifier les délais de réalisation pour chaque phase, leur affecter une priorité et la personne en charge. Vos collaborateurs recevront chacun dans leurs sessions, les tâches qui leur sont affectées et l'emploi du temps de réalisation, ils pourront par la suite modifier l'état d'avancement de leurs travaux, insérer des commentaires et joindre des documents de travail pour être utilisés ultérieurement. Par exemple, pour une société de communication qui réalise des dépliants, vous pouvez connaître tous les graphistes qui ont intervenu sur un dépliant et l'historique de sa mise à jour à chaque étape. Le système dispose également de plusieurs alertes pour vous avertir en cas où la livraison est en retard ou que les délais ne soient pas respectés.

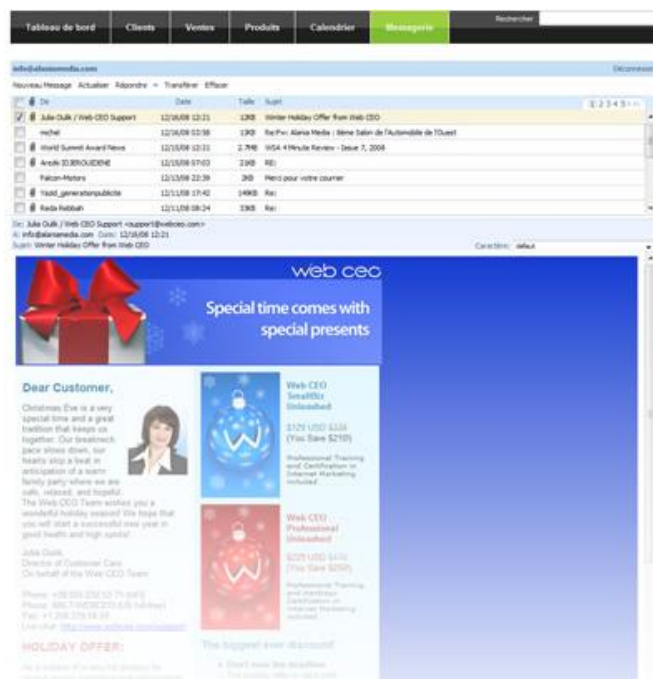
Calendrier

Le calendrier permet un affichage par jour, par semaine, par mois ou pas année, ainsi qu'une présentation imprimable. Il utilise le format ICS (Internet Calendaring and Scheduling), employé par la grande majorité des calendriers du web, tel que Google ou Yahoo. Il inclut la gestion des tâches et la recherche d'événements par mots-clés. Vous pouvez programmer des événements avec vos clients, inscrire des dates d'anniversaire de vos contacts, attribuer des fréquences de répétition, définir les priorités de vos tâches... Chacun de vos collaborateurs dispose de son propre calendrier, le responsable commercial peut consulter les autres calendriers pour suivre par exemple les rendez-vous de ses commerciaux, ou le rappel des délais de paiement et les relances de clients pour le comptable. Vous pouvez également importer d'autres calendriers ou exporter le votre pour l'utiliser avec une autre application.



Messagerie

L'outil de messagerie dispose d'une interface moderne et dynamique, il permet l'accès à n'importe quel compte POP3/IMAP/SMTP de votre entreprise. Il supporte un affichage HTML de vos messages ainsi qu'un affichage texte simplifié. Vous pouvez composer des messages et joindre des pièces jointes, répondre à des offres, les transférer à vos collaborateurs, supprimer du courrier indésirable ou imprimer d'autres. Vous pouvez également visualiser et enregistrer les pièces jointes de vos messages. Chaque compte de vos collaborateurs est configuré indépendamment par l'administrateur, lors de l'authentification sur **igcc**, vous pouvez accéder directement à votre messagerie, sans besoin de vous authentifier une seconde fois, vos informations d'accès sont mémorisées. Vous pouvez envoyer à n'importe quel moment un email à votre client, et vérifier l'arrivée de nouveaux emails, sans besoin de se connecter à un autre client de messagerie. Si vous disposez de plusieurs boîtes de messagerie électronique, il suffit de vous déconnecter et vous connecter avec votre nouveau compte, vous pouvez à tout moment changer de compte et vérifier votre boîte.



Protec
Technique de professionnal

Tel : 041327374 041344091
Fax : 041327375
Adresse : 48, avenue chakib arslane
31000 Oran Algérie
E-mail : technique@protecinfo.com
Web : http://www.protecinfo.com
+ Plus d'informations

Contact Fonction
Mr. Allali Youcef Webmaster

Nouvel événement
Nouveau contact
Ventes du client
Historique du client
Réclamations du client

Modifier Supprimer

Fiches descriptives

La fiche client est une fiche descriptive accessible après la sélection d'un client. Elle affiche les coordonnées du client, ses partenaires, ses collaborateurs, ses projets, ses achats, son historique, ses réclamations et la liste des contacts que vous entretenez avec ce client.

La fiche contact est une autre fiche descriptive qui donne des informations sur votre contact, vous pouvez lui envoyer directement un email ou programmer un événement ou tout simplement consulter l'historique. Insérer une photo, mettre à jour les informations... Tout cela devient tellement facile.



Mr. Allali Youcef

Client : Protec
Fonction : Webmaster
Tel : 0771193056
Adresse :
E-mail : technique@protecinfo.com
+ Plus d'informations

Nouvel événement
Historique du contact

Modifier Supprimer

Devis et factures

Factures					
Id	Date	TVA (%)	Total	Règlement	Paiement
N° F8	2008-09-18	17	7020.20	Règlement total	Chèque
0001	2008-10-22	17	6318	Pas de règlement	
6	2008-10-28	17	14040	Règlement total	Chèque
7	2008-10-28	17	42120	Règlement total	Comptant
8	2008-11-04	17	14040	Règlement total	Comptant
11	2008-12-21	7	42800	Règlement partiel	Comptant

Page 1/1 1 Afficher la page Total factures : 6

Votre comptable serait ravi de constater l'archivage et l'édition de tous les devis, des commandes, des factures et des règlements, ainsi que les délais, les modes de paiement et la déclaration des factures aux impôts. Divers statistiques sont disponibles : par mode de paiement, par état de règlement, par durée de règlement, par ligne de produit et par taxe (TVA). Vous pouvez enfin les exporter ou les imprimer.

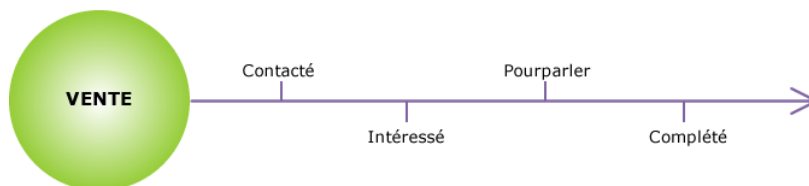
Client : Protec Automobile
Tel : 041427676 041427676
Adresse : 23, Rue Boualem Medj (Ex Sibaoui Parent) Courbet, Oran, Algérie

Description	Quantité	Montant
Item 00 x 200	100	100 000
Total HT		100 000
Reverse 1%		1 000
TVA 1%		1 000
Total TTC		102 000

Paiement : Comptant
Analyse à la norme de gestion n°10 quatre devis.

Vente

La vente dans **igcc** est exprimée par son cycle, à chaque avancement dans les négociations avec le client, la vente change d'état suivant les avancées accomplies. Ainsi la vente peut passer d'un état *contacté* depuis la prise de contact à *intéresser*, *pourparler*, puis *compléter*. La fiche descriptive de la vente présente, quand la vente a été effectuée, sa référence, son montant, sa remise et pour le compte de quel client. D'autres informations avancées comme le procédé de mise en relation, les prochaines rencontres ou les prévisions du volume de commande sont aussi disponibles.



Produit

Vous pouvez spécifier autant de produits que vous voulez. Vous pouvez définir un nom, un type, une description, une catégorie... La fiche descriptive du produit présente des informations sur la garantie du produit, la marque, le poids, la disponibilité et la livraison, mais donne aussi clairement la grille tarifaire en application et les ventes réalisées sur ce produit.

Commande

La souscription d'une commande clôture le cycle de la vente. Les informations de paiement et de taxe sont définies lors de la commande et génèrent automatiquement la facture. La commande définit clairement le nom de votre collaborateur en charge et son statut de règlement.

COMMANDE

- Génération de facture
- Création de règlement
- Relance de paiement
- Lancement de processus
- Livraison
- ...

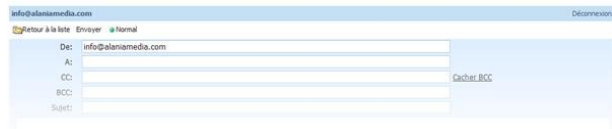
Relance

Vous pouvez relancer vos clients sur des paiements à terme non encore réglés afin de suivre minutieusement vos rentrées financières. Vous pouvez spécifier une date d'échéance, l'acompte de versement ou connaître le nombre de jours depuis le lancement de la commande. Vous pouvez ensuite mentionner une introduction et une conclusion pour inciter votre client au paiement, puis envoyer votre relance.

N° facture	Date d'échéance
0001	30/10/2008
	Acompte
	Reste à payer

Campagne e-mailing

L'e-mailing est aujourd'hui la technique commerciale la plus performante et la plus économique loin devant le référencement, la publicité classique par média ou encore la prospection traditionnelle. L'e-mailing vous permet de contacter activement vos prospects. Pour cela cet outil vous accompagne pour envoyer vos emails de promotion en spécifiant vos destinataires par secteur d'activité, par ville, par pays, par la liste de vos contacts ou leur catégorie. Vous pouvez également réaliser un envoi à tous vos clients et réaliser de véritables campagnes marketing en ligne. Vous pouvez également éditer vos messages et joindre des fichiers attachés.



Atteinte des objectifs

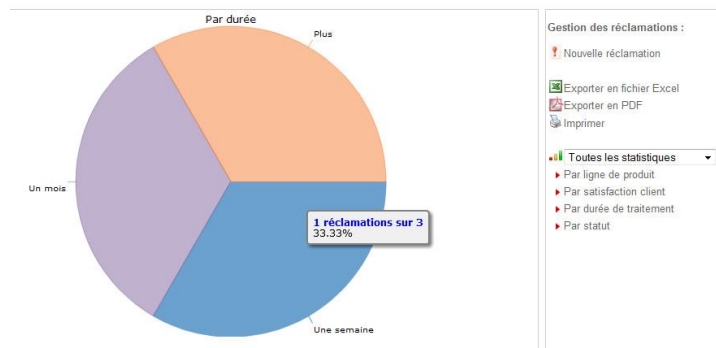
Pour bien gérer votre équipe commerciale, vous avez besoin de la suivre, de l'évaluer ou encore de récompenser vos meilleurs éléments.

Objectifs : Commerciaux	Obj/Mois
sofiame	0
nawel	400000
amoura	300000
lila	400000
puls	1000000
sihem	400000
imen	600000
katiba	300000
fawzi	300000

Il est possible maintenant de le réaliser grâce à ce module, vous pouvez attribuer des objectifs à atteindre pour chacun de vos commerciaux et suivre leur atteinte. Ces objectifs entreront dans le procédé de stratégie de votre entreprise, c'est pour cela que divers types d'objectifs sont proposés : par nombre de commandes à atteindre, par nombre de clients, par chiffre d'affaire et la période durant laquelle ces objectifs seront réalisés.

Réclamations

Une bonne relation client repose sur une bonne gestion des réclamations. Une réclamation insérée, doit être suivie et traitée rapidement. Par conséquent, le système vous aide à faire passer votre réclamation de l'état *persistant* à *en cours*, puis à *résolu*. Vous pouvez classer vos réclamations par jour, suivre l'état de leur traitement, connaître la satisfaction client, voir la nature du problème et de la solution. Vous pouvez réaliser plusieurs statistiques : par statut, par durée de traitement, par satisfaction client et par ligne de produit.



Gestion des privilèges

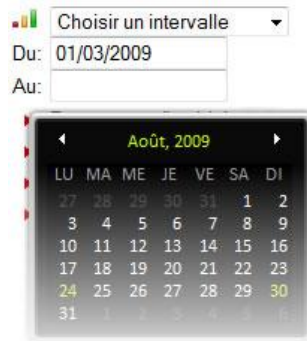
Un système avancé d'attribution de privilèges et de profils, permet à l'administrateur de définir des autorisations aux utilisateurs : possibilité d'insertion,

de modification, de suppression, d'exporter les données, d'activer la gestion comptable, de modifier le catalogue des produits, d'afficher toutes les données,

d'afficher toutes les statistiques, d'afficher tous les calendriers...

Statistiques avancées

Des dizaines de statistiques sont disponibles. Ils concernent les entreprises, les affaires, les factures, les réclamations... L'utilisateur peut choisir d'afficher les statistiques par période : aujourd'hui, hier, de la semaine, du mois ou bien de définir un intervalle entre deux dates, grâce à un module dynamique.



Fiches avancées

L'activation de la navigation avancée permet de bénéficier de fiches d'identification détaillées comportant toutes les informations correspondant, réunies en une seule page. Tout ce que vous savez par exemple sur un client est réuni en un même endroit,

depuis la date de prise de contact, jusqu'au dernier rendez-vous entretenu. Un accès direct aux différentes rubriques, disposées dans des onglets clairement séparés, facilite grandement la navigation et la lisibilité des informations.

Monnaies internationales

Le CRM **igcc** permet de comptabiliser vos opérations extérieures. Il prend en charge 95 devises internationales pour l'établissement de vos factures en monnaies étrangères. Vous pouvez notamment mettre à jour à tout moment le taux de change des devises et comptabiliser votre chiffre d'affaire en monnaie locale.



Facturation

La génération d'une facture devient bien plus facile. Vous pouvez demander une mise en page personnalisée et définir vos propres entêtes et les choisir au moment de la génération. Le montant de la facture est écrit automatiquement en toutes lettres et l'envoi au client devient simple et transparent, en accusant la date de réception de la facture par le client, le n° du bon de commande associé et bien plus encore.

Fournisseurs et bons de commande

La fonctionnalité "Fournisseur", rajoutée dans la version 2.5, vous permet de gérer la liste de vos fournisseurs avec les fiches descriptives, donnant lieu à divers informations : contacts, événements, historique... Vous pourrez également générer des bons de commande à vos fournisseurs et disposer ainsi d'un véritable SRM (Supplier Relationship Management), permettant d'améliorer le mécanisme d'approvisionnement auprès de vos fournisseurs, passant par une optimisation des relations avec ces derniers, et par des techniques qui permettent de les trier sur le volet.

Suggestions et rappels

Le module de "suggestions et rappels" est un module intelligent qui permet d'aider sérieusement le commercial dans ses activités de prospections commerciales et la gestion de ses clients. Le CRM génère un rappel par exemple quand le profil d'une entreprise n'est pas bien rempli, quand aucun contact ou événement n'existe avec une entreprise, quand un client n'a pas reçu d'offres depuis longtemps ou bien jamais, quand une facture n'est pas réglée ou bien le paiement n'est pas complété, quand un client n'a pas reçu sa facture, quand une réclamation n'est pas résolue ou que le client n'est pas satisfait de son traitement...



Profil de Sacom rempli à 67%
[Remplissez ce profil](#)



Africafé n'a pas été satisfait de sa réclamation
[Voir la réclamation](#)



Softal n'a pas encore reçu la facture N° FM0010
[Envoyer au client](#)



Webdispo n'a jamais reçu d'offres
[Proposer une offre](#)



Courbet Automobile n'a pas reçu d'offres depuis longtemps
[Nouvelle affaire](#)

Informations

Des informations pertinentes sont affichées lors de la navigation dans les différents modules de **igcc**.



Vous avez **11** facture(s) non encore réglées
Depuis 287 jour(s)



Votre dernière affaire conclut est de **350,00 EUR**
Il y a 2 jour(s)



Le total de vos factures est de **4 415 927,29 DZD**
Depuis 11 mois



Votre meilleure affaire conclut est de **2 159 850,00 DZD**
Il y a 34 jour(s)



Votre dernier client est **Softal**
Il y a 35 jour(s)



Votre meilleur client est **aaa**
Il y a 2 jour(s)

Le système vous rappelle en exemple votre dernier client et votre meilleur client, notamment la dernière et la meilleure affaire conclut, le nombre des factures non réglées et le montant cumulé de vos factures, le dernier devis émis et les devis non conclus...

Notifications

Les notifications vous permettent de suivre toute l'activité des utilisateurs de votre **igcc**, vous êtes notifié lors de l'ajout d'une nouvelle entreprise, la clôture d'une affaire ou la génération d'une nouvelle facture.

Notifications :

Alania a modifié(e) l'affaire **0064**
Le 04/01/2010

Alania a ajouté(e) la facture **F 0005/09**
Le 04/01/2010

Alania a clôturé(e) l'affaire **0064**
Le 04/01/2010

Alania a ajouté(e) l'affaire **0064**
Le 04/01/2010

[Plus...](#)

Importer et exporter



Avec la nouvelle version de **igcc**, vous avez la possibilité d'importer vos données depuis un fichier TXT ou CSV pour les intégrer dans le système, comme par exemple vos clients ou vos produits. Vous avez également la possibilité d'exporter dans divers formats vos données, comme votre liste de clients ou votre liste de facture.

Web 2.0 et Flash



La nouvelle version de **igcc** utilise la technologie du web 2.0 (AJAX), avec des pages dynamiques, un graphique particulièrement soigné, des effets de visualisation... Il utilise également des modules conçus en Flash, tels que les graphiques de statistiques en barre, en courbe ou encore en secteur.

Php et MySQL



igcc a été développé en PHP, connecté à une base de données MySQL, il s'exécute uniquement sur le serveur. Aucun logiciel à installer sur les autres postes, aucun espace de stockage à réserver. Il peut donc être exécuté sur n'importe quelle machine PC ou MAC, et quel que soit le système d'exploitation, sur Windows, Linux...

Code couleurs

Un nouveau système de couleur permettant une meilleure représentation est intégré dans la solution. Il permet de représenter clairement les états lors des différentes étapes d'une vente, d'une commande, d'une réclamation, d'un processus...



Paramètres

Dans la section paramètres, vous pouvez créer autant de comptes que vous voulez et les paramétrer de sorte qu'ils n'accèdent qu'aux éléments que vous souhaitez qu'ils deviennent visibles pour ce compte. Par exemple en excluant l'affichage des statistiques de chiffre d'affaire pour un compte et l'activer pour un autre. Vous pouvez aussi paramétrer les informations d'accès à la messagerie pour chaque compte, les objectifs commerciaux à atteindre, l'insertion d'en-tête dans les documents de vente... Autre personnalisation, celui des formulaires. Vous pouvez configurer le formulaire d'ajout de client, de contact ou de vente, en ajoutant ou en éliminant des champs de saisie.

Support

Un lien en bas de votre application vous permet de signaler directement un bug ou un problème. Vous pouvez rédiger un message et l'envoyer à notre support pour un traitement rapide de votre requête. Gardez le contact avec notre support, n'hésitez pas à nous faire part de vos questions et remarques. Nous sommes à votre écoute.

Sécurité



La sécurité de vos données est un élément clé pour la réussite d'un CRM. Pour cela, il existe trois niveaux d'authentification lors de l'ouverture de session de vos collaborateurs :

- Blocage du compte après 3 tentatives d'accès erronées.
- Fermeture automatique de session après 60 minutes d'inactivité.
- Utilisation d'une clé unique d'identification. Le système utilise l'algorithme de cryptage MD5 pour une plus grande sécurité des accès. Enfin l'accès à certaines opérations critiques de modification est limité au compte administrateur.

Logs

Le système archive la date, l'heure et l'adresse IP de vos collaborateurs, lors de toutes les opérations d'authentification : Ouverture de session, Fermeture de session, Blocage du compte...

Opération	Utilisateur	Date	Heure	IP
Ouverture de session	admin	2012/08/08	09:57	192.168.1.1
Fermeture de session	admin	2012/08/08	10:00	192.168.1.1
Ouverture de session	admin	2012/08/08	10:05	192.168.1.1
Fermeture de session	admin	2012/08/08	10:10	192.168.1.1
Ouverture de session	admin	2012/08/08	10:15	192.168.1.1
Fermeture de session	admin	2012/08/08	10:20	192.168.1.1
Ouverture de session	admin	2012/08/08	10:25	192.168.1.1
Fermeture de session	admin	2012/08/08	10:30	192.168.1.1
Ouverture de session	admin	2012/08/08	10:35	192.168.1.1
Fermeture de session	admin	2012/08/08	10:40	192.168.1.1
Ouverture de session	admin	2012/08/08	10:45	192.168.1.1
Fermeture de session	admin	2012/08/08	10:50	192.168.1.1
Ouverture de session	admin	2012/08/08	10:55	192.168.1.1
Fermeture de session	admin	2012/08/08	11:00	192.168.1.1
Ouverture de session	admin	2012/08/08	11:05	192.168.1.1
Fermeture de session	admin	2012/08/08	11:10	192.168.1.1
Ouverture de session	admin	2012/08/08	11:15	192.168.1.1
Fermeture de session	admin	2012/08/08	11:20	192.168.1.1
Ouverture de session	admin	2012/08/08	11:25	192.168.1.1
Fermeture de session	admin	2012/08/08	11:30	192.168.1.1
Ouverture de session	admin	2012/08/08	11:35	192.168.1.1
Fermeture de session	admin	2012/08/08	11:40	192.168.1.1
Ouverture de session	admin	2012/08/08	11:45	192.168.1.1
Fermeture de session	admin	2012/08/08	11:50	192.168.1.1
Ouverture de session	admin	2012/08/08	11:55	192.168.1.1
Fermeture de session	admin	2012/08/08	12:00	192.168.1.1

Alania Media

Adresse : 17 bis rue Namur Eckmühl, 31000 ORAN

Tel : 041 36 89 56 / 05 50 45 95 06

Fax : 041 36 65 43

E-mail : info@alaniamedia.com

Web : www.alaniamedia.com