

LST 47

la Lettre du Support Technique



ACHAT

Créez encore + rapidement vos commandes fournisseurs

[P.07]

VENTE

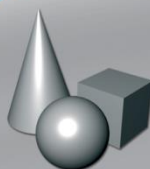
Optimisez votre temps en activant les nouveaux paramètres des documents ventes

[P.04]

RELATION CLIENT

Communiquez instantanément avec vos clients grâce à l'envoi des SMS depuis ANT

[P.03]



TACT informatique
www.tact-conseil.fr

Cher client,
Chère lectrice,
Cher lecteur,

Nous avons le plaisir de vous faire parvenir la lettre du support technique de novembre 2019 vous avisant des nouveautés déjà présentes dans le progiciel ANT et disponibles dans les prochaines mises à jour.

Cette présentation se veut non exhaustive des améliorations à venir.

Nous vous souhaitons une bonne lecture.

Toute l'équipe TACT

Sommaire

03 Relation client

04 Vente

07 Achat

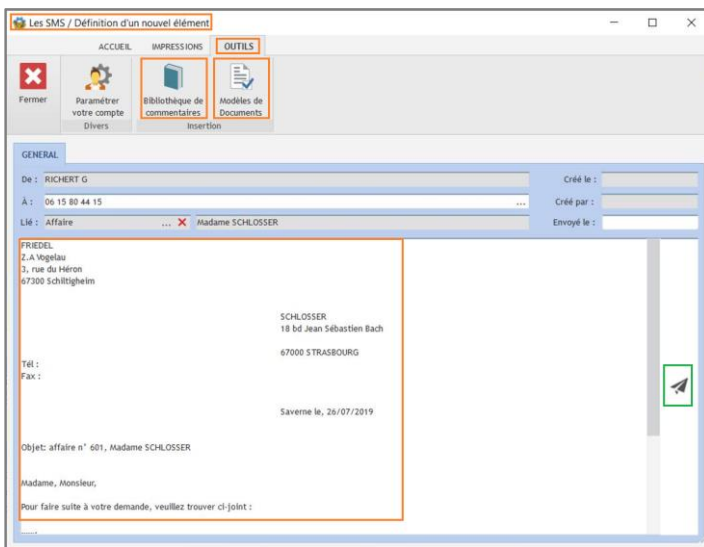
08 GMAO

10 Le Saviez-Vous ?

Relation client

Communiquer instantanément et de manière personnalisée des informations est une preuve de sérieux auprès d'une clientèle de plus en plus exigeante. Grâce aux améliorations récentes apportées par notre service technique, l'envoi de SMS n'a jamais été aussi simple et rapide.

➤ Utiliser des modèles de documents et des commentaires prédéfinis

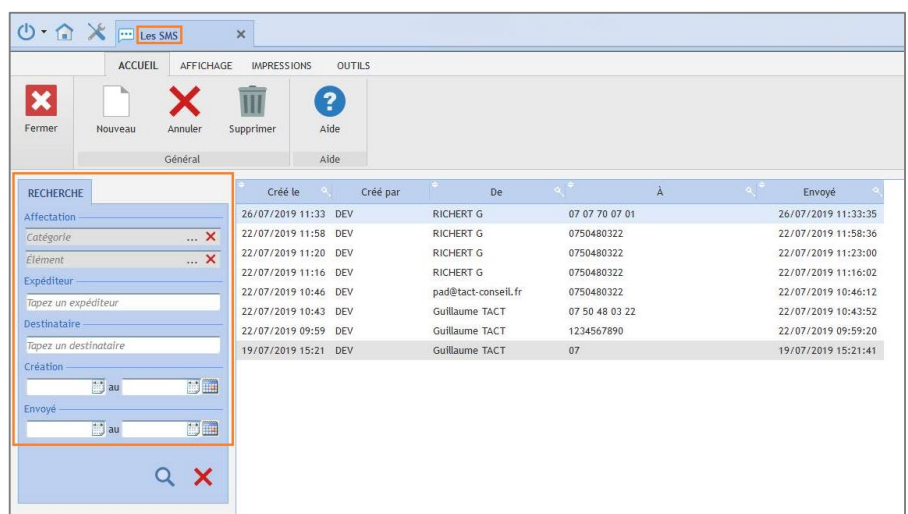


Lors de l'élaboration d'un SMS, vous pouvez désormais insérer un modèle de document qui personnalisera son contenu ou ajouter un commentaire prédéfini de la bibliothèque de commentaires. Comme pour les courriels, ANT pourra également vous proposer automatiquement la sélection d'un modèle de document lors de l'envoi d'un SMS depuis une fenêtre de paramétrage (Clients, Fournisseurs...).

➤ Affecter des SMS à des catégories - Rechercher des SMS

Chaque SMS pourra être relié à différents éléments d'ANT : Client - Affaire - Dossier - Devis - Commande - BL - Facture - Fiche de fabrication.

Grâce à la nouvelle fenêtre de gestion de SMS, vous pourrez facilement retrouver tous les SMS envoyés dans une période donnée, à un client donné.



Créé le	Créé par	De	À	Envoyé
26/07/2019 11:33	DEV	RICHERT G	07 07 70 07 01	26/07/2019 11:33:35
22/07/2019 11:58	DEV	RICHERT G	0750480322	22/07/2019 11:58:36
22/07/2019 11:20	DEV	RICHERT G	0750480322	22/07/2019 11:23:00
22/07/2019 11:16	DEV	RICHERT G	0750480322	22/07/2019 11:16:02
22/07/2019 10:46	DEV	pad@tact-conseil.fr	0750480322	22/07/2019 10:46:12
22/07/2019 10:43	DEV	Guillaume TACT	07 50 48 03 22	22/07/2019 10:43:52
22/07/2019 09:59	DEV	Guillaume TACT	1234567890	22/07/2019 09:59:20
19/07/2019 15:21	DEV	Guillaume TACT	07	19/07/2019 15:21:41

Remarque :

Si ce module vous intéresse, n'hésitez pas à contacter notre support qui se fera un plaisir de vous envoyer le manuel d'utilisation.

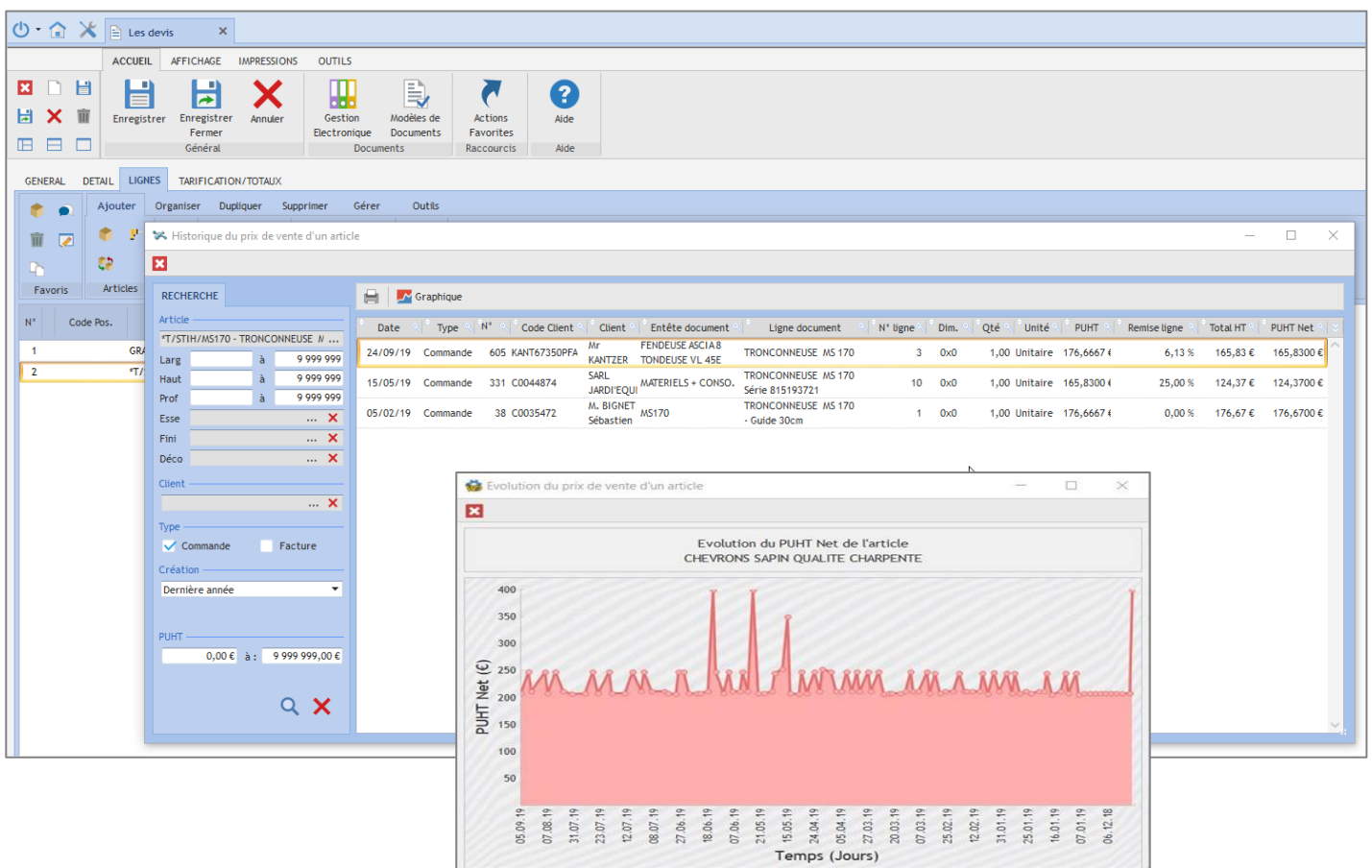
Vente

La chaîne des ventes étant au cœur des différents processus d'une gestion commerciale, elle se doit d'être sans cesse améliorée pour permettre, notamment, l'élaboration rapide des documents ventes et la consultation rapide de son historique.

➤ Accéder à l'historique du prix de vente d'un article

Dans un devis, il arrive régulièrement de devoir connaître le prix de vente pratiqué dans le passé pour un même article, soit uniquement sur le client courant, soit tous clients confondus (cf. copie d'écran ci-dessous).

Cette fonctionnalité est disponible depuis une ligne article, via le clic droit de la souris puis la sélection de la commande « Historique du prix de vente de l'article ».



L'impression du listing, l'export vers un tableur, ou bien encore l'évolution du prix de vente sous forme de graphique peut être générée facilement aux moyens des boutons correspondants (cf. copie d'écran ci-dessus).

Vente

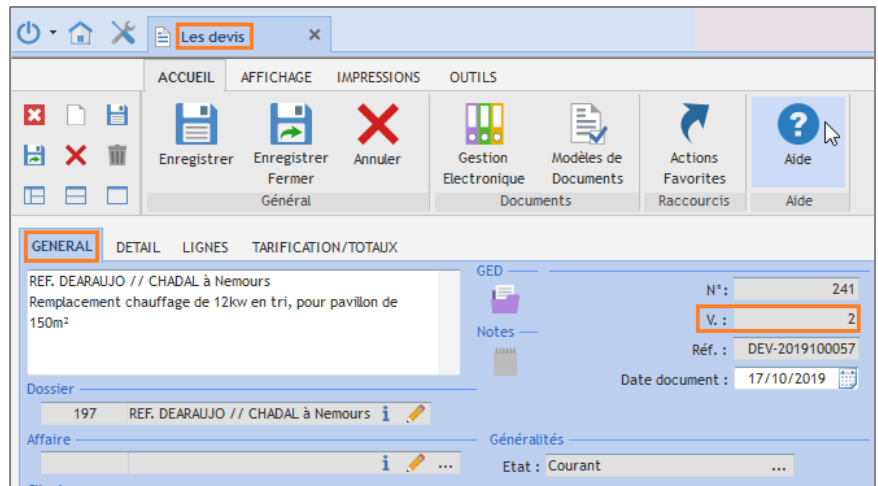
➤ Notion de numéro de version du devis dans le dossier

Pour faciliter la gestion de plusieurs devis dans un dossier vente, nous avons introduit récemment la notion de numéro de version.

Le numéro de version est initialisé à la valeur 1 lors du premier devis et incrémenté automatiquement pour les suivants.

(Cf. copie d'écran à droite).

Gestion des devis

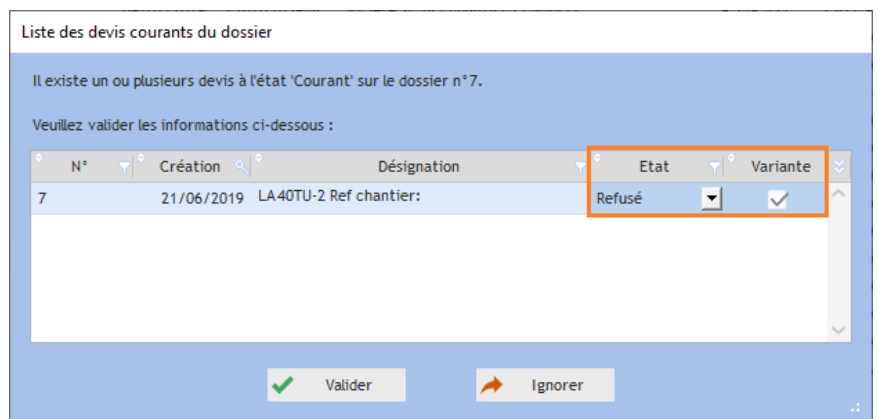


➤ Passer automatiquement des devis à l'état refusé

Lors du transfert d'un devis en commande, ANT offre désormais la possibilité de passer les autres devis du même dossier vente à l'état « Refusé » et « Variante », soit en automatique, soit après votre accord.

(Cf. copie d'écran à gauche).

Popup de passage des devis à l'état refusé

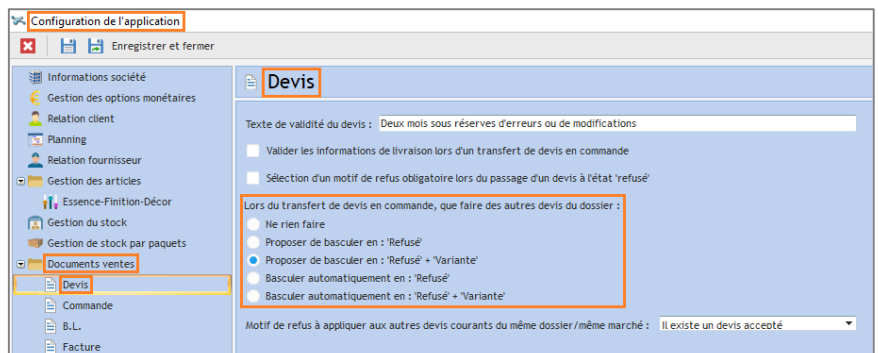


Configuration de l'application

Cette nouvelle fonctionnalité est paramétrable dans :

- « Configuration application »
- « Documents ventes »
- « Devis »

(Cf. copie d'écran à droite).

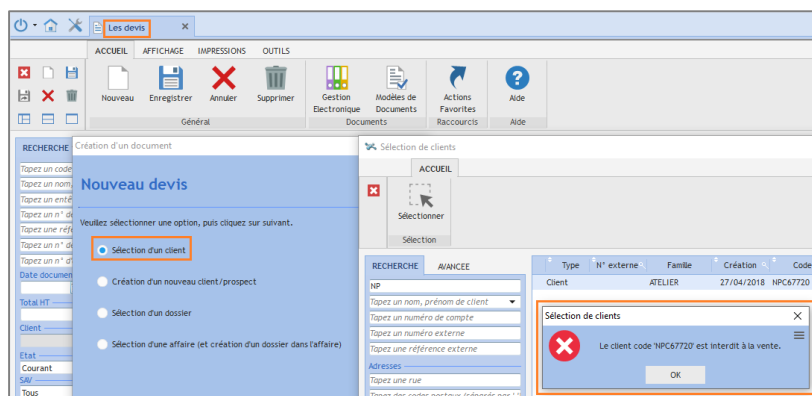


Vente

➤ Clients : nouvelles propriétés « Vente interdite » et « Visibilité »

Pour éviter que votre personnel envoie des devis à des clients non solvables ou n'existant plus, vous pouvez bloquer ces derniers en cochant les nouvelles propriétés accessibles dans « Client », onglet « Détail », sous-onglet « Solvabilité » :

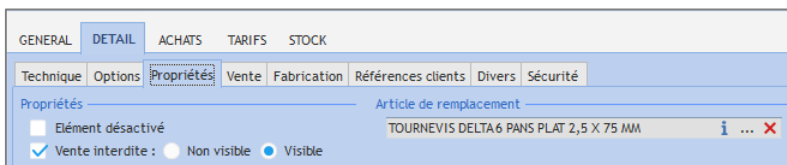
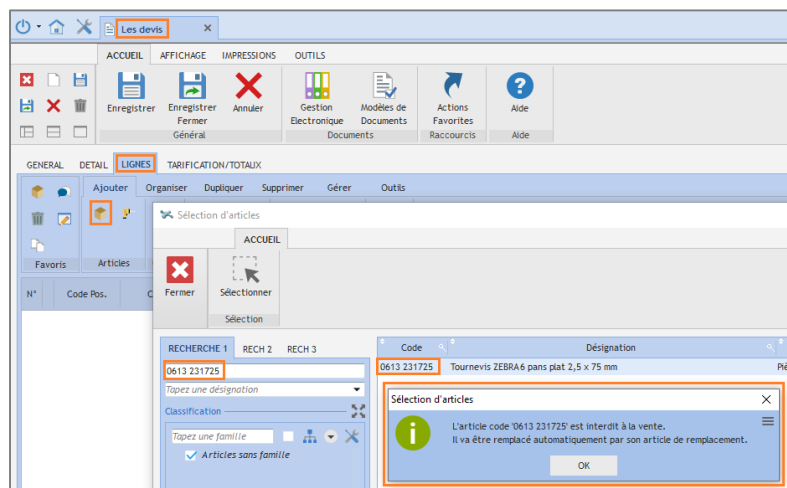
- Propriété « Vente interdite » : bloque l'opération en cours en affichant un message d'erreur
- Propriété « Visibilité » : si le client est à l'état « Vente interdite » et « Non visible », le client ne sera plus présenté lors de la sélection des clients.



➤ Articles : nouvelles propriétés « Article de remplacement » et « Visibilité »

Pour éviter que votre personnel envoie des devis incluant des articles ne devant plus être utilisés, vous pouvez désactiver ces derniers en cochant les nouvelles propriétés accessibles dans « Articles », onglet « Détail », sous-onglet « Propriétés » :

- Propriété « Article de remplacement » : article utilisé pour remplacer l'article en cours lors des opérations de ventes.
- Propriété « Visibilité » : si l'article est à l'état « Vente interdite » et « Non visible », l'article ne sera plus présenté lors de la sélection des articles. Si l'article est à l'état « Vente interdite » et « Visible » et avec un article de remplacement renseigné, l'article sera automatiquement remplacé.



Achat

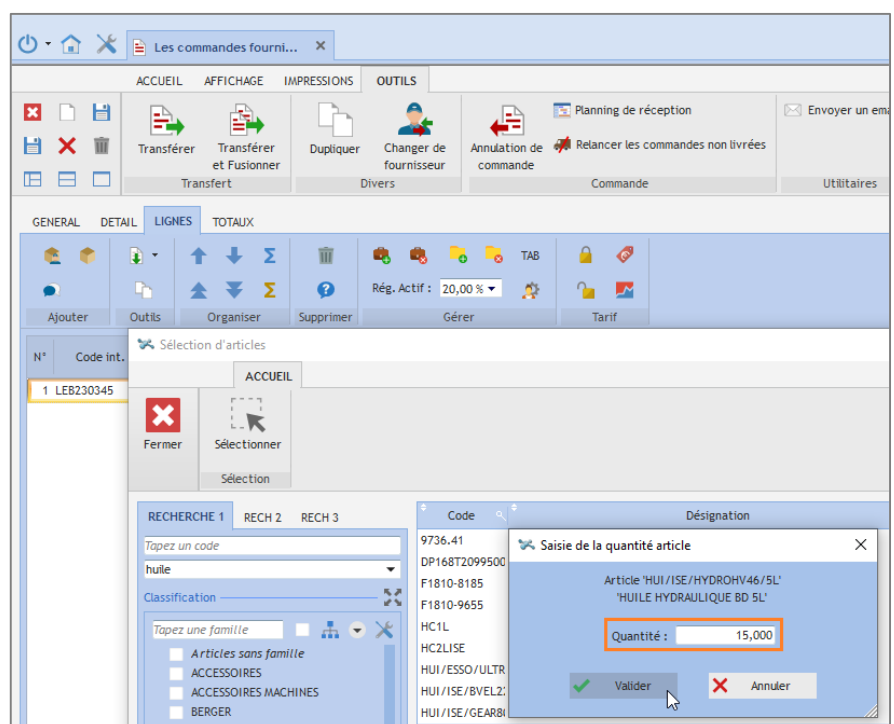
Nouvelles fonctionnalités avancées afin de rendre la chaîne achat de votre progiciel de gestion intégrée plus efficient.

➤ Saisir immédiatement des quantités

Dans un document achat, après activation d'un paramètre dans la « Configuration de l'application » / « Documents achats », l'ajout d'un article est suivi dans la foulée d'une fenêtre de saisie de la quantité. Cette dernière est initialisée par défaut à 1.

Remarque :

Cette fonctionnalité est également accessible dans la chaîne des ventes.

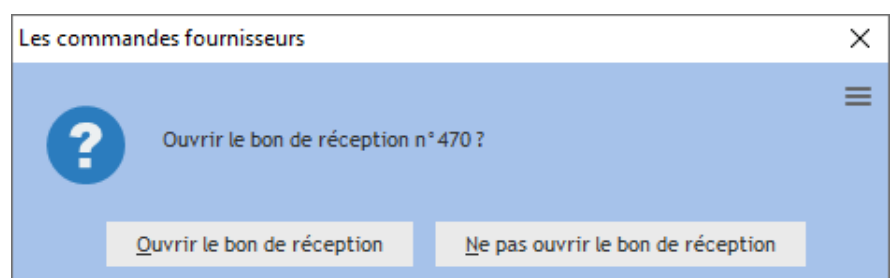


➤ Proposer d'ouvrir ou ouvrir automatiquement le document achat généré

Ce comportement s'applique, par exemple, lors d'un transfert d'une commande fournisseur vers un bon de réception (cf. copie d'écran ci-dessous) mais également lors de la génération d'un avoir sur une facture fournisseur ou de la duplication d'un document achat.

Le type d'ouverture est paramétrable dans les paramètres généraux d'ANT.

Message affiché lors d'un transfert d'une commande fournisseur vers un bon de réception



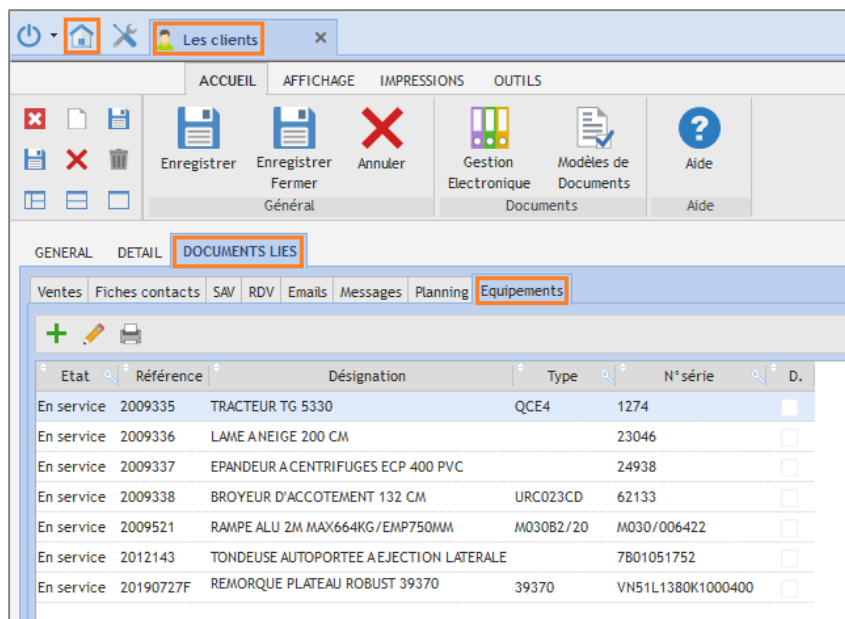
GMAO

Dans une entreprise de négoce, de location ou de réparation comme dans toute autre entreprise possédant son propre parc matériels, il est primordial d'avoir un suivi rigoureux de ce dernier. Dans ANT, le module optionnel de Gestion de la Maintenance Assistée par Ordinateur (GMAO) permet ce genre de traçabilité.

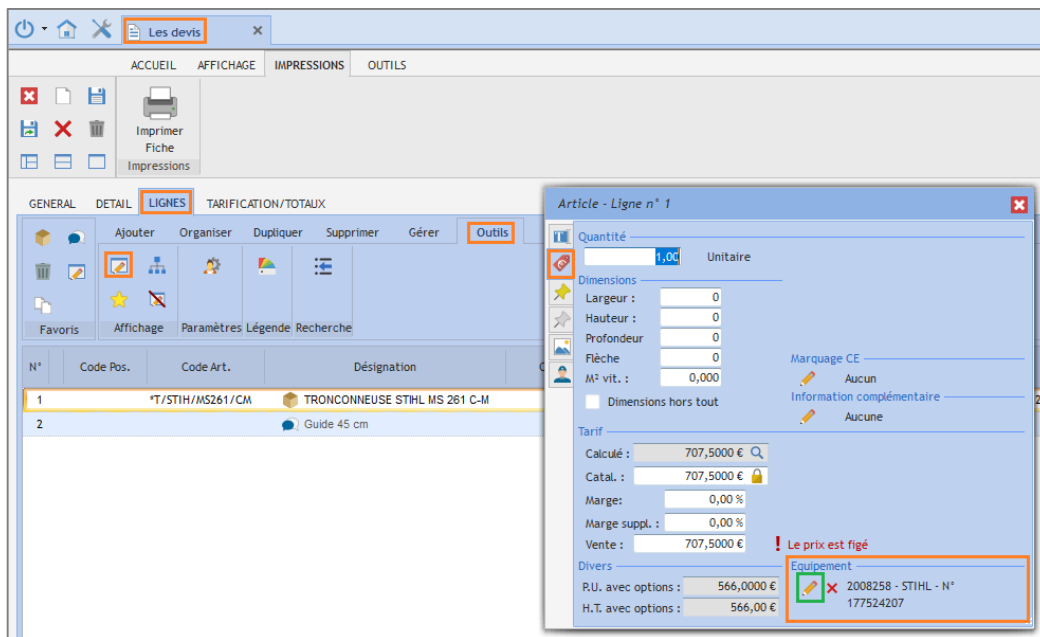
➤ Equipements : lister les équipements d'un client

Dans la fenêtre « Les clients », vous pouvez visualiser tous les matériels affectés à un client en passant par l'onglet « DOCUMENTS LIES » / sous-onglet « Equipements » (cf. copie d'écran à droite).

Ce client peut bien sûr être votre propre société pour gérer vos propres matériels (maintenance préventive et curative).



➤ Equipements : associer l'équipement à la ligne d'un document vente



Cette association est accessible depuis une ligne d'article, avec le clic droit de la souris puis la sélection de la commande « Détail de la ligne » / volet « Euro » (cf. copie d'écran à gauche).

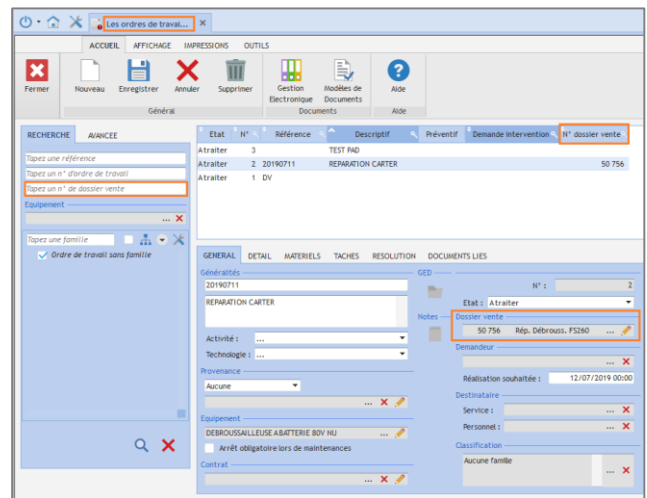
GMAO

➤ Ordre de travail : associer l'ordre de travail à un dossier vente

L'ordre de travail bénéficie d'une connexion directe à la chaîne des ventes et plus particulièrement au dossier de vente, pour vous offrir une interopérabilité optimale de votre système d'information.

Gérer facilement les ordres de travail affectés à un dossier vente grâce aux nouveautés : filtre supplémentaire par n° dossier de vente, colonne n° dossier directement dans le listing.

Cf. copie d'écran à droite.



➤ Ordre de travail : planifier les tâches

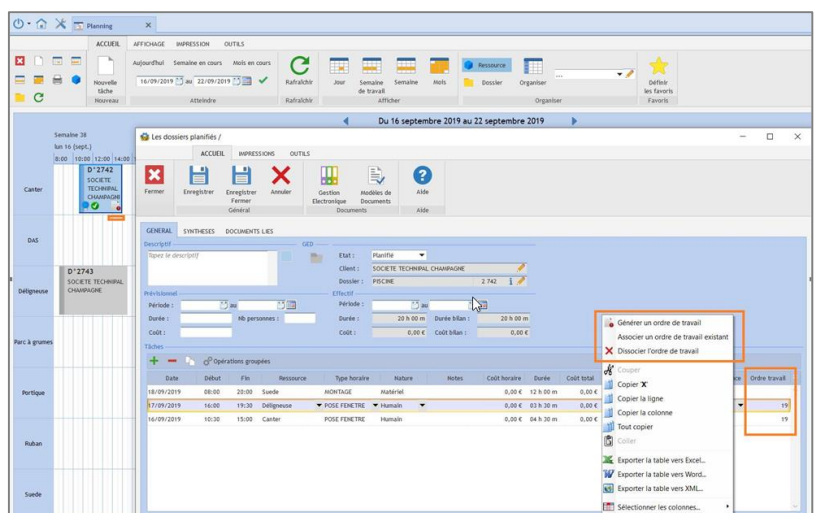
GENERAL		DETAIL		MATERIELS		TACHES		RESOLUTION		DOCUMENTS LIES	
								Planifier la tâche			
N°	Ressource	Type horaire	Notes	Qté	Tps Unitaire	Tps Total					
1	Déligneuse	POSE FENETRE		1,00	6,50 h	6,50 h					
18/09/2019, de 11:30 à 16:00 - Déligneuse - Réalisé											
2	Suede	MONTAGE		1,00	12,00 h	12,00 h					
3	DAS	POSE FENETRE		3,00	0,00 h	0,00 h					
17/09/2019, de 16:00 à 19:30 - Déligneuse - Non réalisé											

En cliquant sur le bouton « Planifier la tâche », vous accédez directement au planning des ressources et ainsi planifier vos tâches.

➤ Planning des ressources : générer un ordre de travail

Depuis un dossier planifié, les opérations liées à un ordre de travail sont accessibles depuis le bouton droit de la souris (cf. copie d'écran à droite).

Si l'ordre de travail existe déjà, vous pouvez également l'affecter en double-cliquant sur la colonne correspondante.



Le Saviez-Vous ?



Sommer les colonnes de vos factures

Dans le module "Les factures clients", il est possible d'ajouter une somme automatique personnalisée (Somme des montants des factures). Il suffit de sélectionner une ligne, de cliquer avec le bouton droit de la souris et de choisir « Calcul automatique personnalisé » dans la liste déroulante qui s'affiche.

Rechercher par défaut sans vos éléments désactivés

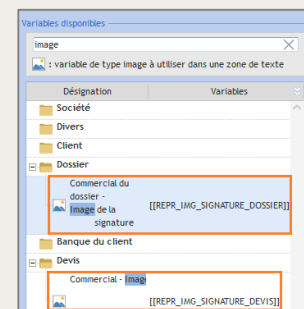
En retour à vos différentes demandes, dans les modules « Les clients », « Les fournisseurs » et « Les articles » : la recherche par défaut (clic sur la croix rouge dans le volet de recherche) exclue désormais les éléments désactivés pour un meilleur confort d'utilisation.

Insérer une image dans vos modèles de documents

Il est désormais possible d'insérer une variable de type image dans un modèle de document.

Les variables de type « image » sont affichées via une icône spécifique (cf. copie d'écran à droite).

Exemple : signature digitalisée d'un commercial.



Formation

Sessions de formation animées par
des salariés TACT expérimentés
permettant de maîtriser ANT NG
dans les meilleurs délais
selon un plan efficace
adapté à votre expérience
et à votre besoin.
Inscrivez-vous vite !

Consulting

Profitez de l'expérience d'un ingénieur de
TACT sur votre site.

Un consultant peut être délégué chez
vous pour répondre directement à vos
questions, en travaillant sur votre projet
réel et votre configuration réelle.

Support Technique

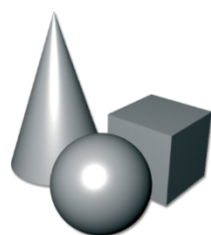
Vous avez une question technique ?

Contactez le Support Technique

Assistance Directe permettant de bénéficier
d'un contact téléphonique immédiat.

Cela vous permet de résoudre
immédiatement les sujets qui vous
posent problème.

Ce service est disponible sous abonnement



TACT

conseil-informatique-organisation



4 rue du Vallon

67700 SAVERNE

www.tact-conseil.fr

Tél. : +33 (0) 3 88 71 50 04

Email : info@tact-conseil.fr