

**AURELIE** Gestion Commerciale  
Mode d'emploi pour Gestion des cartes de fidélité

1/ But : .....	2
2/ Pré-Requis : .....	2
3/ Fiches à créer au préalable : .....	2
3.1/ Bons d'achats : .....	2
3.1.1/ Comment y aller ? .....	2
3.1.2/ Les différents types : .....	3
3.2/ Articles de type remise : .....	7
3.2.1/ Comment y aller ? .....	7
3.3/ Cartes de fidélité : .....	8
3.3.1/ Comment y aller ? .....	8
3.3.2/ Que renseigner ? .....	8
4/ Paramétrage : .....	10
4.1/ Comment y aller ? .....	10
4.2/ Paramétrage général : .....	10
4.3/ Types de règlements associés : .....	11
4.4/ Articles remise associés : .....	12
4.5/ Familles articles : .....	13
4.5.1/ But : .....	13
4.5.2/ Comment y aller ? .....	13
4.5.3/ Que renseigner ? .....	13
5/ Comment les utiliser ? .....	14
6/ Paramétrage ticket de caisse : .....	15
6.1/ Comment y aller ? .....	15
6.2/ Que renseigner ? .....	15
6.3/ Attention !!! .....	15
7/ Options futures : .....	17
7.1/ Site Internet : .....	17
7.2/ Modules spécifiques : .....	17

**AURELIE** Gestion Commerciale  
Mode d'emploi pour Gestion des cartes de fidélité

**1/ But :**

Le but des cartes de fidélité est dans son appellation même. Fidéliser sa clientèle. Pour cela, le logiciel AURELIE possède une version simplifiée de cette gestion dans sa version standard dont nous ne parlerons pas ici car elle sera supprimée dans les mois à venir, le temps que ses utilisateurs basculent sur cette version. Elle permet d'associer des points aux produits vendus et le cumul de ces derniers permettra d'offrir à vos clients des bons d'achats, des remises ou d'autres options en cours de développement.

**2/ Pré-Requis :**

Il devra être créé au préalable des bons d'achats et des articles spécialisés pour l'application de remises en fin de documents. Il devra également être paramétré le modus operandi de l'application de ces actions. C'est-à-dire soit par l'association de points par article, soit par l'association de points par famille article. Après seulement, il faudra autoriser l'utilisation de la gestion des cartes de fidélité.

**3/ Fiches à créer au préalable :**

**3.1/ Bons d'achats :**

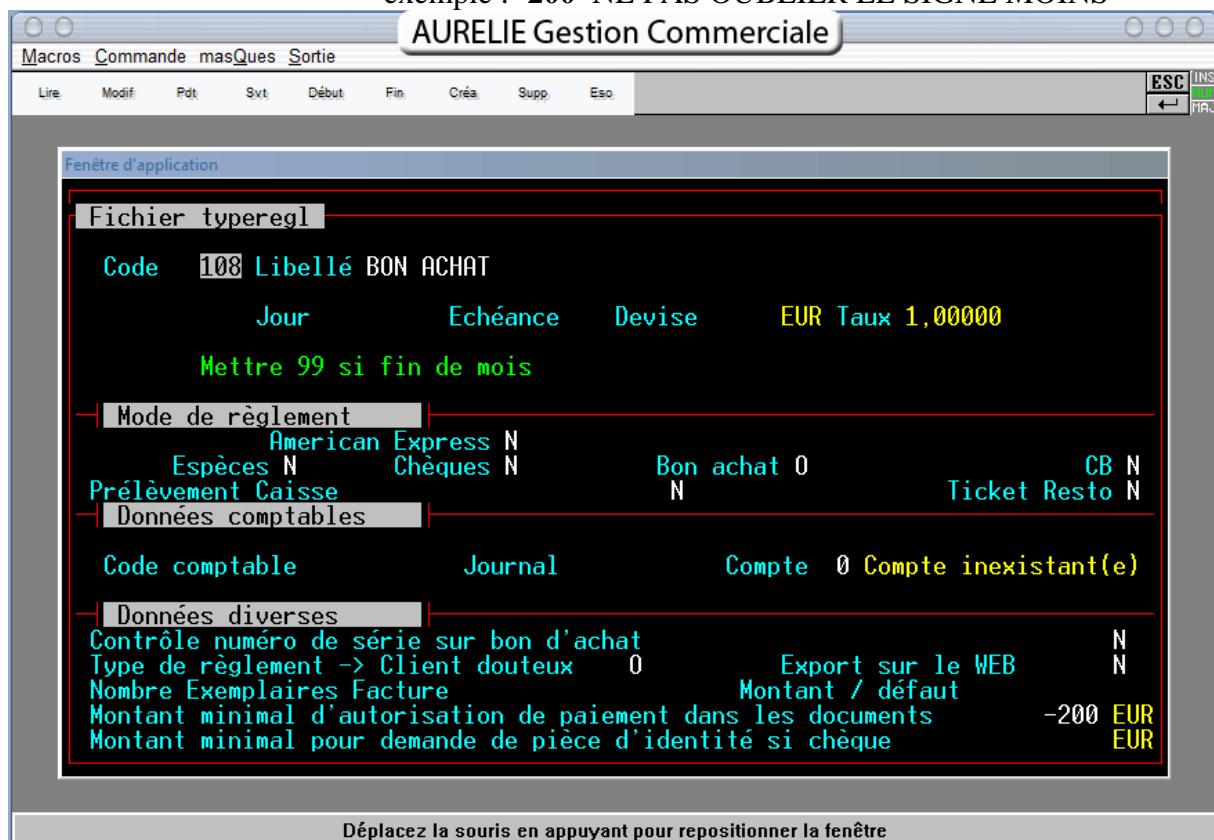
**3.1.1/ Comment y aller ?**

- Gestion Commerciale
- Fichiers
- Autres fichiers
- Fichiers paramètres
- Types de règlements

### **3.1.2/ Les différents types :**

#### **3.1.2.1/ Bon d'achat de base :**

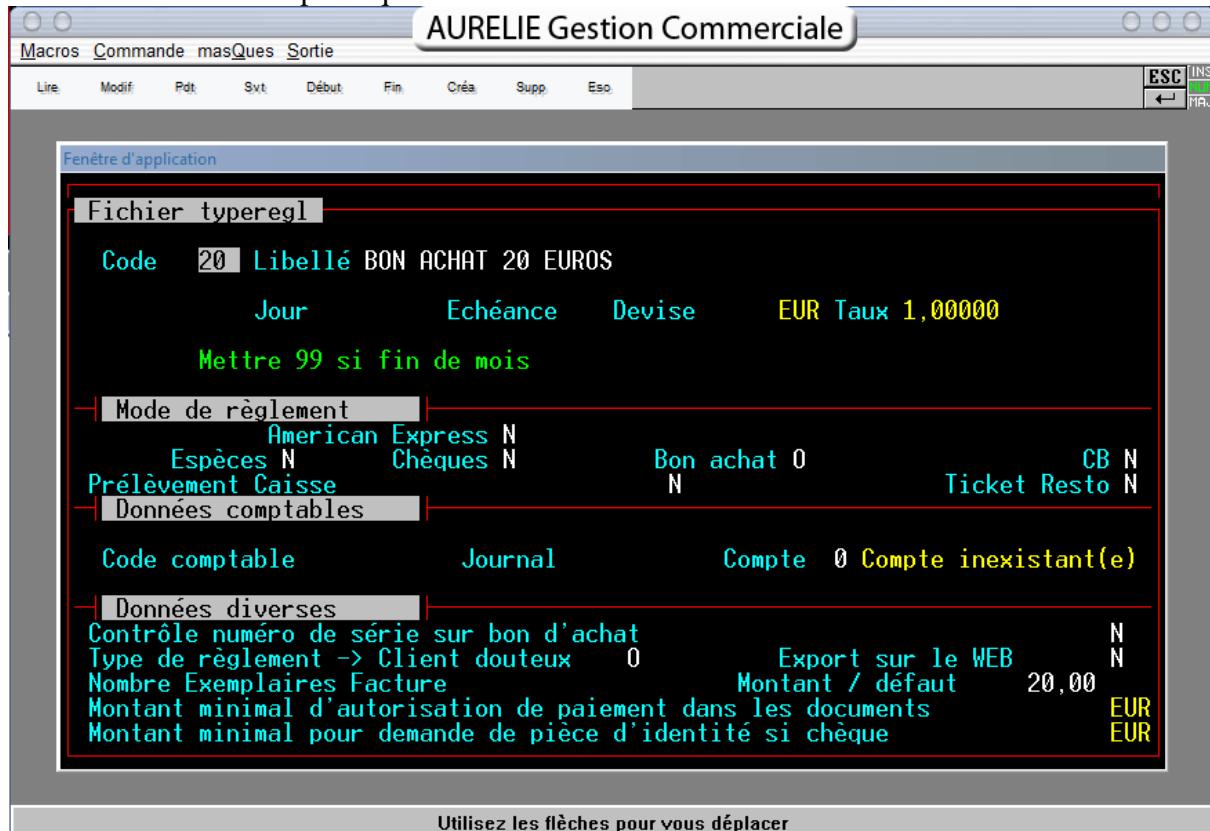
- Répondre O à bon d'achat
- Répondre N à contrôle du numéro de série
- Répondre O à client douteux
- Le champ montant par défaut doit être vide
- Mettre en montant minimal d'autorisation de paiement le montant accepté pour les reprises maximal en négatif, par exemple : **-200** NE PAS OUBLIER LE SIGNE MOINS



**AURELIE** Gestion Commerciale  
Mode d'emploi pour Gestion des cartes de fidélité

**3.1.2.2/ Bon d'achat avec montant fixe :**

Idem au précédent mais en renseignement le montant par défaut  
Ce montant ne pourra pas être modifié en facturation. Ce type de bon d'achat ne pourra être utilisé pour les reprises. Il devra en être créé des spécifiques si besoin



**3.1.2.3/ Bon d'achat avec montant fixe et numéro d'identification :**

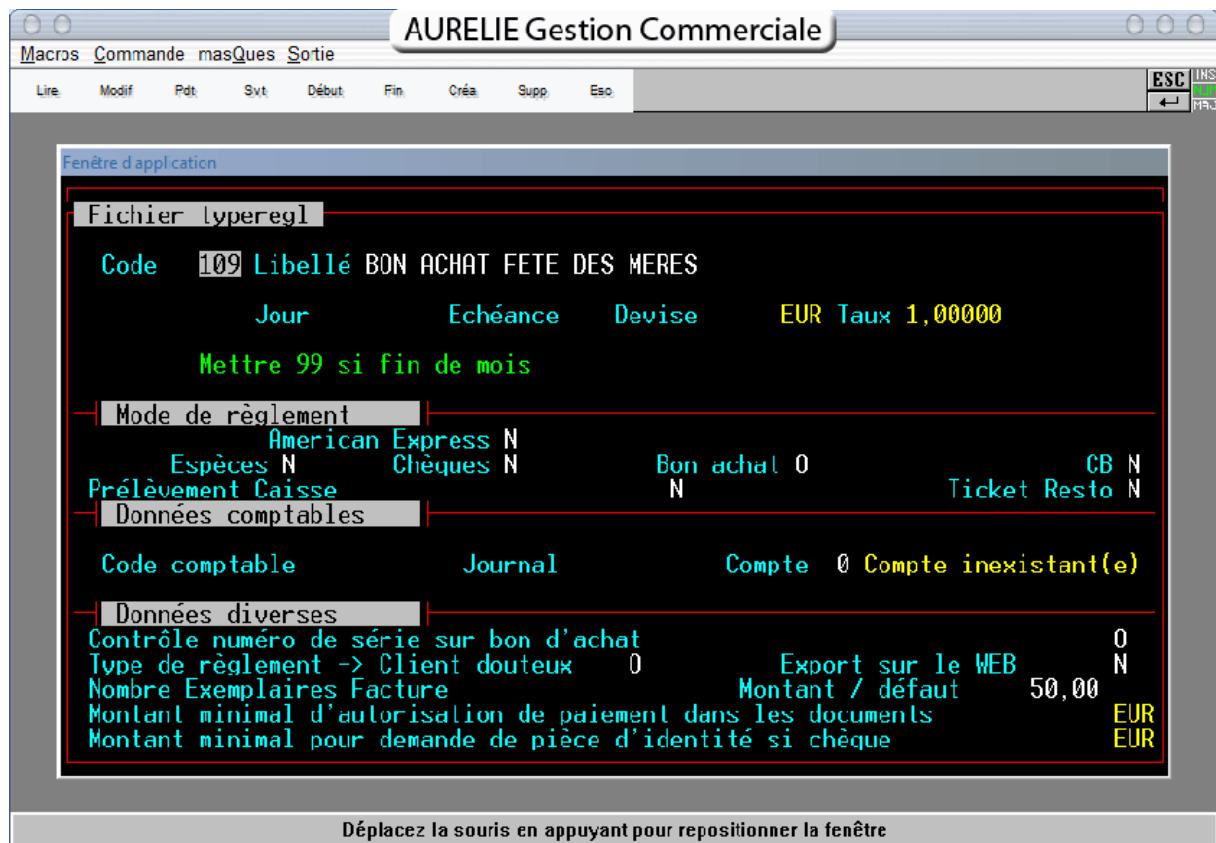
Idem au précédent mais en ayant une sécurité supplémentaire : Un contrôle sur un numéro d'identifiant. Répondre O à cette question et procéder comme suit pour créer les séries de numéros.

- Gestion Commerciale
- Fichiers
- Autres fichiers
- Fichiers divers
- Divers
- Code 1 : BON\_ACHAT
- Code 2 : libre étant donné qu'il peut y avoir autant de séries que désirées
- En création, liste des champs à renseigner :
  - Libellé de la série
  - Numéros mini/maxi comme un talon de chèque. Ces numéros ne peuvent contenir de lettres
  - Dates mini/maxi afin de délimiter la période d'utilisation des ces derniers. Les dates étant incluses

Il est possible d'avoir plusieurs types de règlements ayant un contrôle sur les numéros de série. Ce sera donc à l'opérateur de saisie de ne pas se tromper sur le type de règlement.



**AURELIE** Gestion Commerciale  
Mode d'emploi pour Gestion des cartes de fidélité



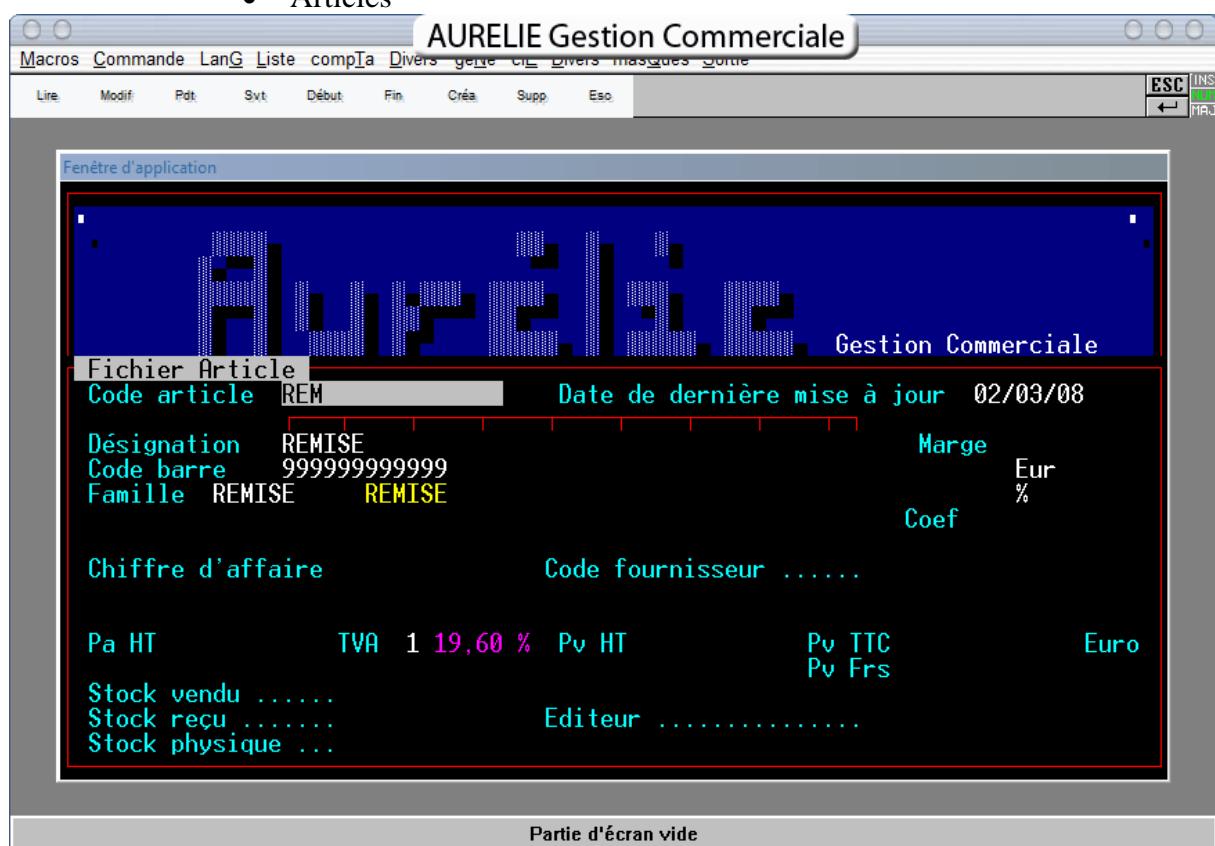
**AURELIE** Gestion Commerciale  
Mode d'emploi pour Gestion des cartes de fidélité

**3.2/ Articles de type remise :**

Dans le cas où la carte de fidélité autorise des remises, il devra être créé des articles spécialisés de type remise. Pour cela, créer simplement des fiches articles dont le libellé sera par exemple *Remise exceptionnelle de 10 %* ou *Remise sur carte de fidélité de 15 %*. Il faudra que ces articles soient associés à la TVA locale et n'auront pas de tarif étant donné que leur montant sera calculé à leur appel en facturation

**3.2.1/ Comment y aller ?**

- Gestion Commerciale
- Fichiers
- Autres fichiers
- Fichiers articles et attenants
- Articles



### **3.3/ Cartes de fidélité :**

Les cartes de fidélité ont leurs codes spécifiques. En effet, un client pouvant avoir ou non de carte, son code seul n'est pas suffisant. De plus, elles peuvent être utilisées en dehors du logiciel AURELIE si désiré et elles seront en général plastifiées et possédant soit un code barre, soit une bande magnétique. Il sera également possible d'associer une carte jusqu'à 10 clients, par exemple, pour une famille qui achète dans le magasin mais dont on désire connaître les goûts par personne. D'avoir une carte autonome permet également d'en affecter une autre à un client s'il la perdue ou si elle est périmée. En gros, que des avantages.

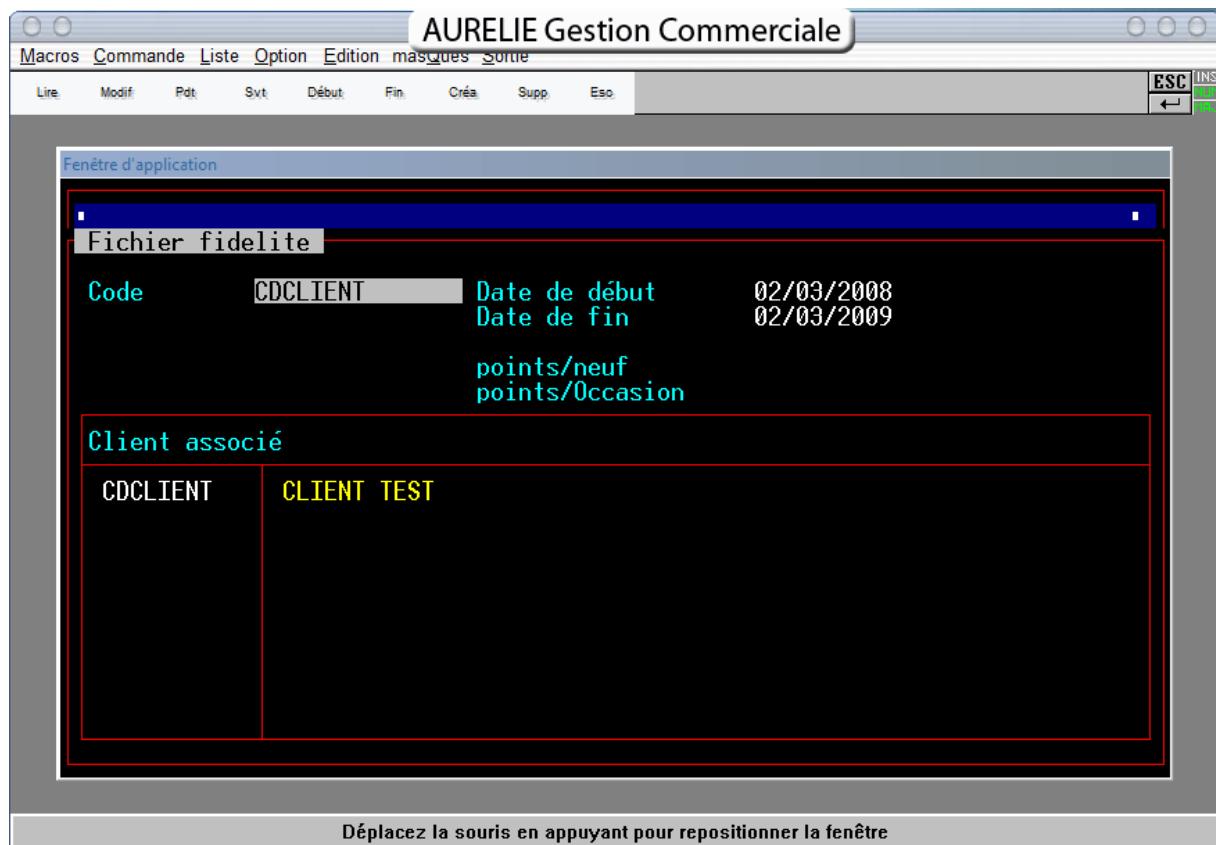
#### **3.3.1/ Comment y aller ?**

- Gestion Commerciale
- Fichiers
- Autres fichiers
- Fichiers remises et promotions
- Cartes de fidélité

#### **3.3.2/ Que renseigner ?**

- Le code : il doit être le même que les cartes générées
- Dates de début/fin : Période de validité de la carte, dates incluses. Il est proposé par défaut comme date de début la date du jour, et comme date de fin, la date du jour + 365 jours
- Points / Neuf : Normalement, champ vide, il sera alimenté par les ventes, mais il est possible de modifier cette valeur afin d'offrir des points de bienvenue par exemple
- Points / Occasion : Idem aux points Neufs, sachant qu'ils ne seront exploités que si le logiciel est configuré pour.
- Clients associés : Il est possible d'indiquer jusqu'à 10 clients associés à une carte de fidélité. Les fiches clients seront automatiquement mises à jour. Dans le cas où un fiche est « désassociée » de la carte, même si le lien est toujours dans la fiche client, il ne sera pas pris en compte.

**AURELIE** Gestion Commerciale  
Mode d'emploi pour Gestion des cartes de fidélité



#### **4/ Paramétrage :**

Tout le paramétrage est à effectuer dans le fichier « divers ».

##### **4.1/ Comment y aller ?**

- Gestion Commerciale
- Fichiers
- Autres fichiers
- Fichiers divers
- Divers

##### **4.2/ Paramétrage général :**

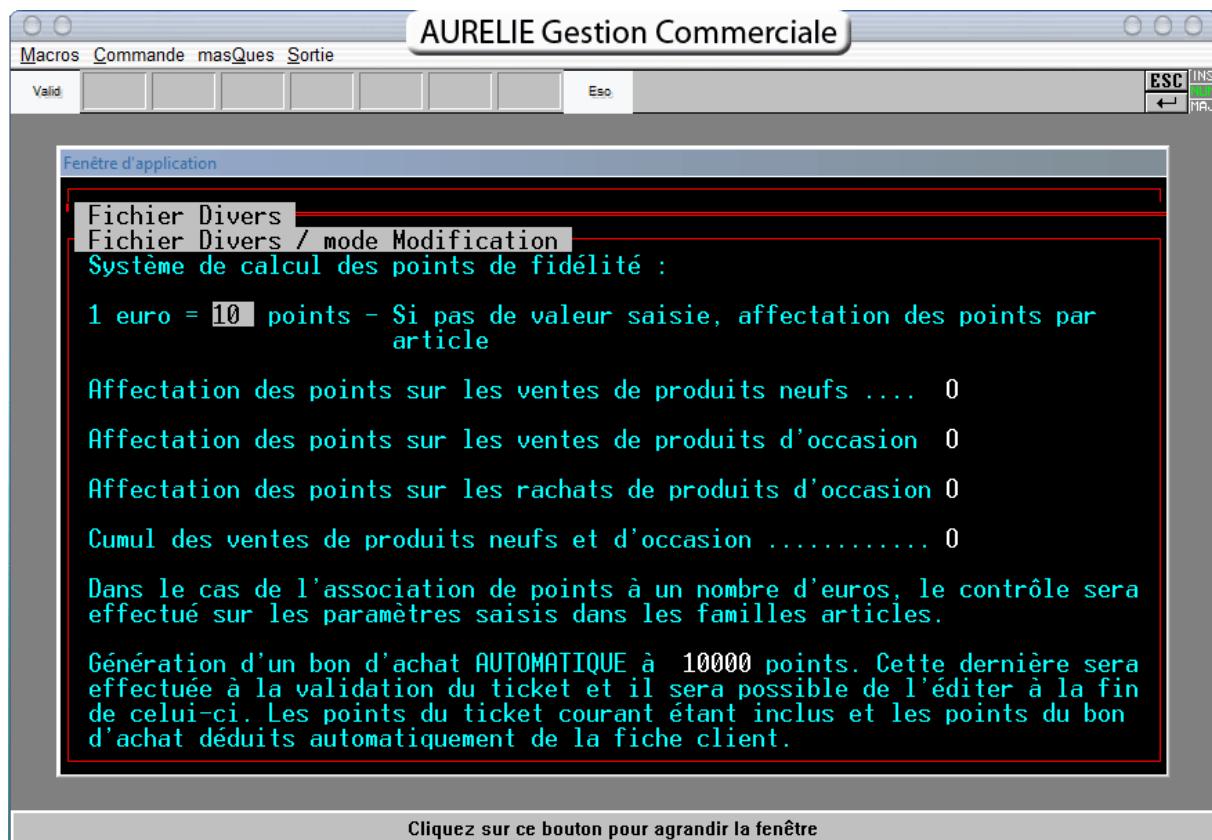
Code 1 : FIDELITE

Code 2 : PARAMETRE

Les champs à renseigner sont les suivants :

- 1 point = xxx € Ce champ est à renseigner si l'on désire associer les points à des valeurs. S'il n'est pas saisi, le logiciel prendra le nombre de points saisis dans les fiches articles. Ce qui est plus lourd à gérer, mais plus précis. Le couplage de ces deux méthodes sera opérationnel dans quelques mois, le temps d'avoir un retour d'utilisation. Consulter le site pour vérifier si cette documentation a été mise à jour.
- Affectation des points sur la vente de produits neufs
- Affectation des points sur la vente de produits d'occasion
- Affectation des points sur le rachat de produits d'occasion
- Cumul des ventes neufs et occasion
- Génération d'un bon d'achat automatique à xxx points : Dans ce cas précis, cette option prévaudra sur l'affectation de bons d'achats ou de remises. Il sera généré le nombre de points atteints ou dépassés automatiquement en facturation.

**AURELIE** Gestion Commerciale  
Mode d'emploi pour Gestion des cartes de fidélité



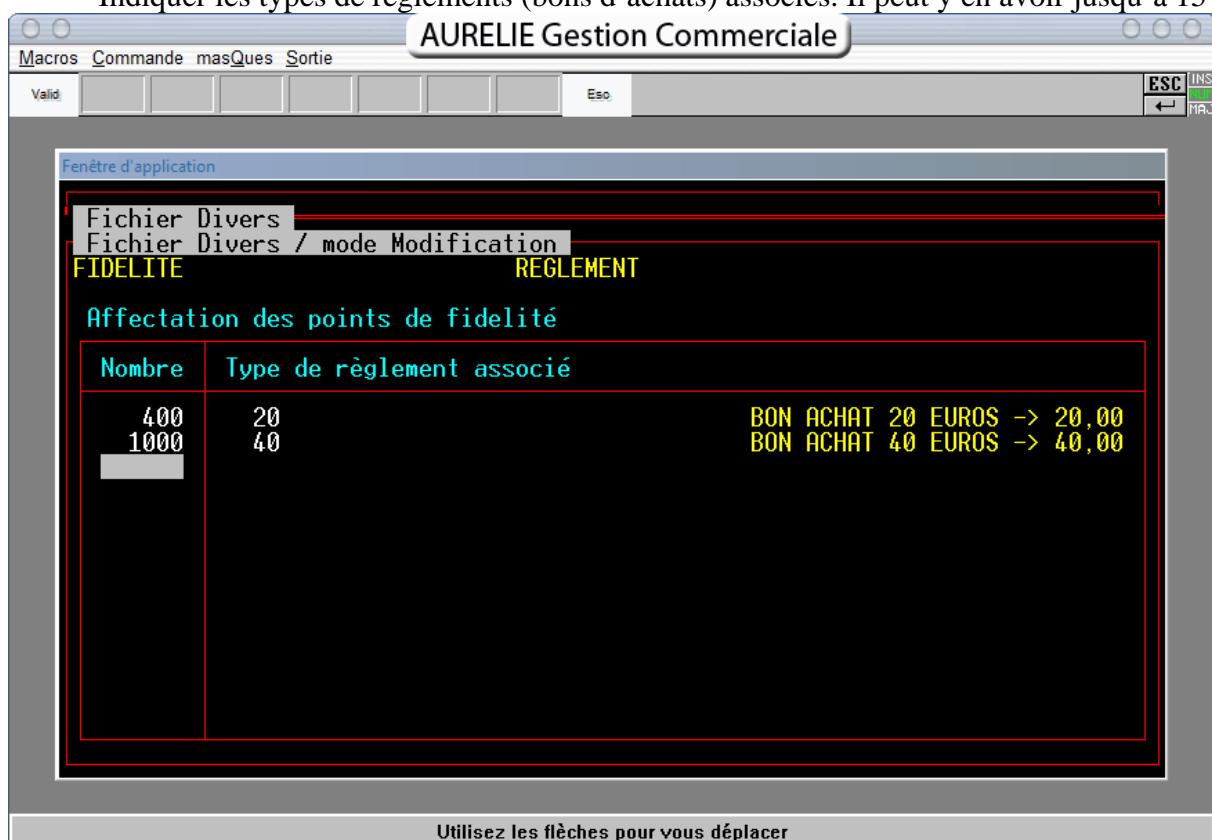
Cliquez sur ce bouton pour agrandir la fenêtre

**4.3/ Types de règlements associés :**

Code 1 : FIDELITE

Code 2 : REGLEMENT

Indiquer les types de règlements (bons d'achats) associés. Il peut y en avoir jusqu'à 15



Utilisez les flèches pour vous déplacer

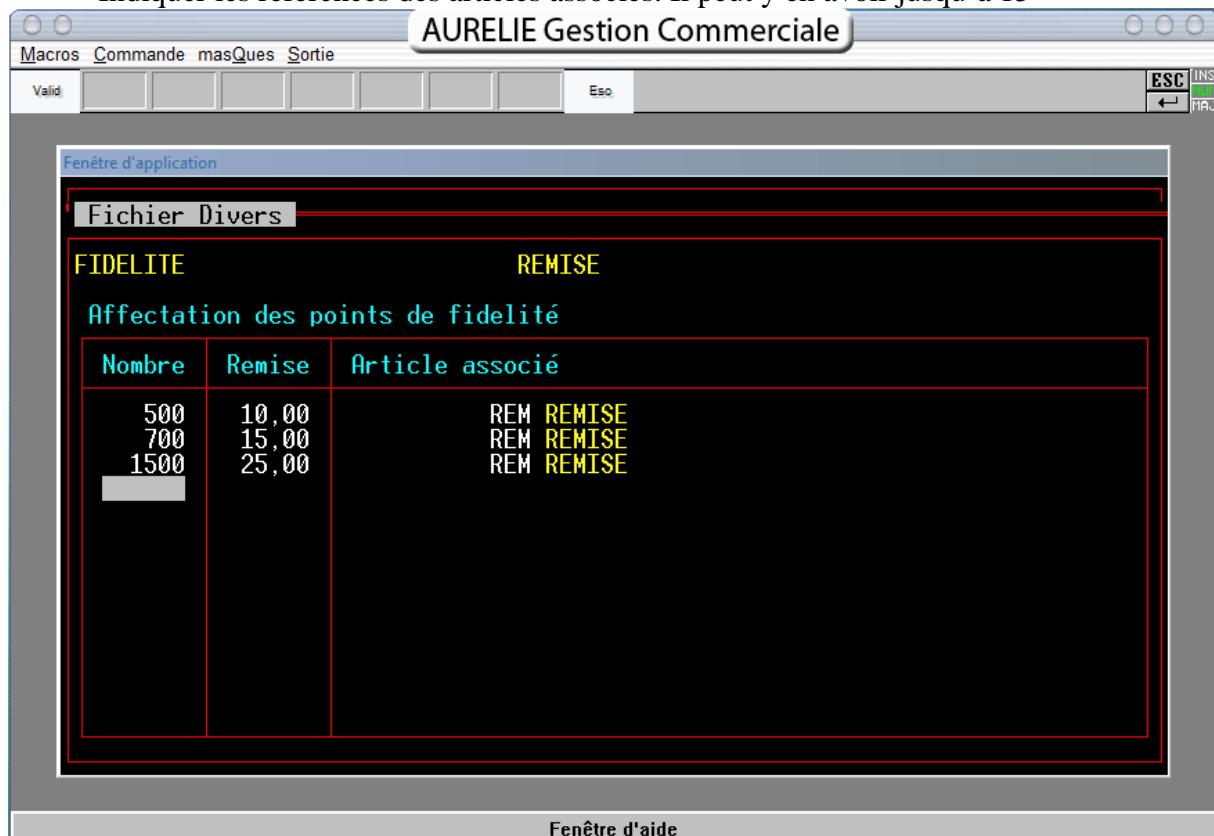
## AURELIE Gestion Commerciale

#### **4.4/ Articles remise associés :**

## Code 1 : FIDELITE

## Code 2 : REMISE

Indiquer les références des articles associés. Il peut y en avoir jusqu'à 15



#### **4.5/ Familles articles :**

##### **4.5.1/ But :**

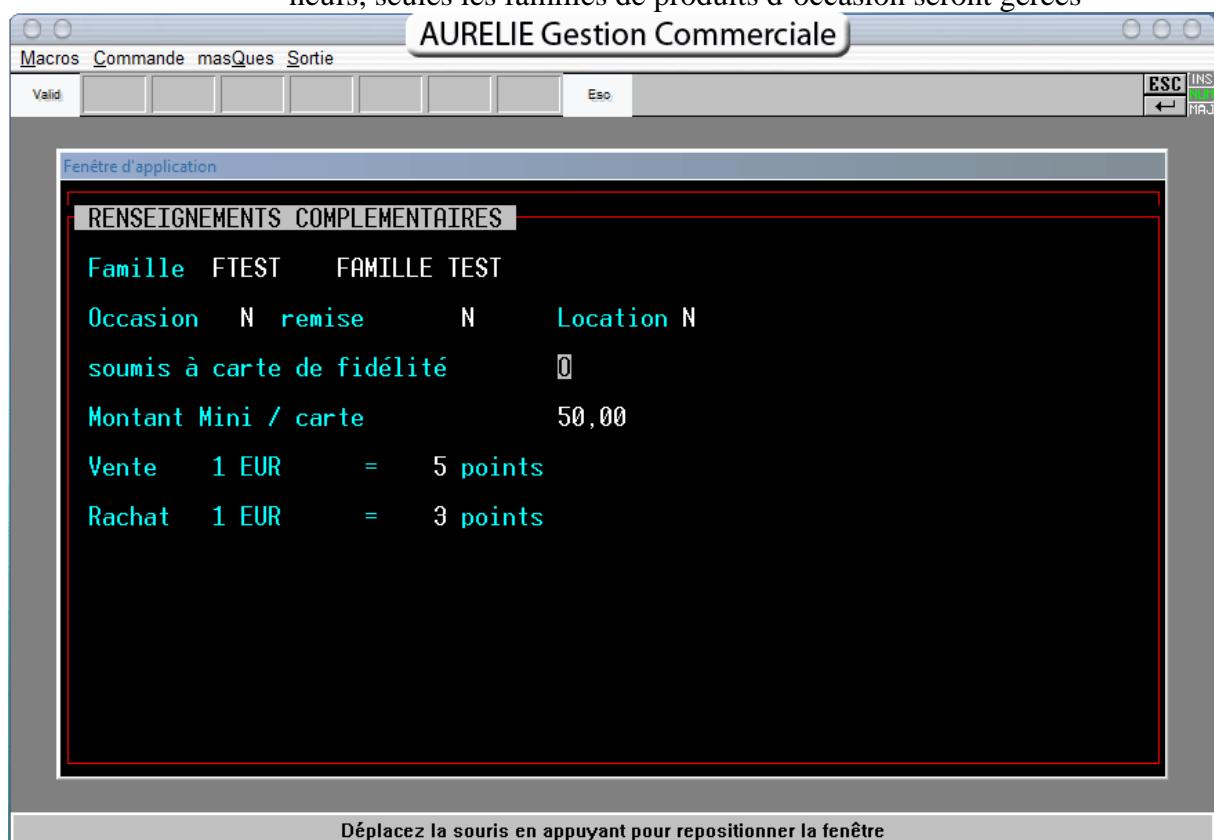
Il est possible d'indiquer un nombre de points différents par famille et par type de famille (neuf, occasion) et différent en cas de rachat d'occasion. Ceci afin d'affiner le traitement.

##### **4.5.2/ Comment y aller ?**

- Gestion Commerciale
- Fichiers
- Autres fichiers
- Fichiers comptables
- Familles articles

##### **4.5.3/ Que renseigner ?**

- Soumis à carte de fidélité : O ou N suivant le besoin
- Montant mini/carte : Montant minimal pour que l'article appelé en facturation soit soumis au calcul des points
- Points sur vente : Cette association de points sera utilisée si saisie, sinon, il sera appliquée la règle du paramétrage général
- Points sur rachats : Cette règle n'est pas applicable sur les produits neufs, seules les familles de produits d'occasion seront gérées

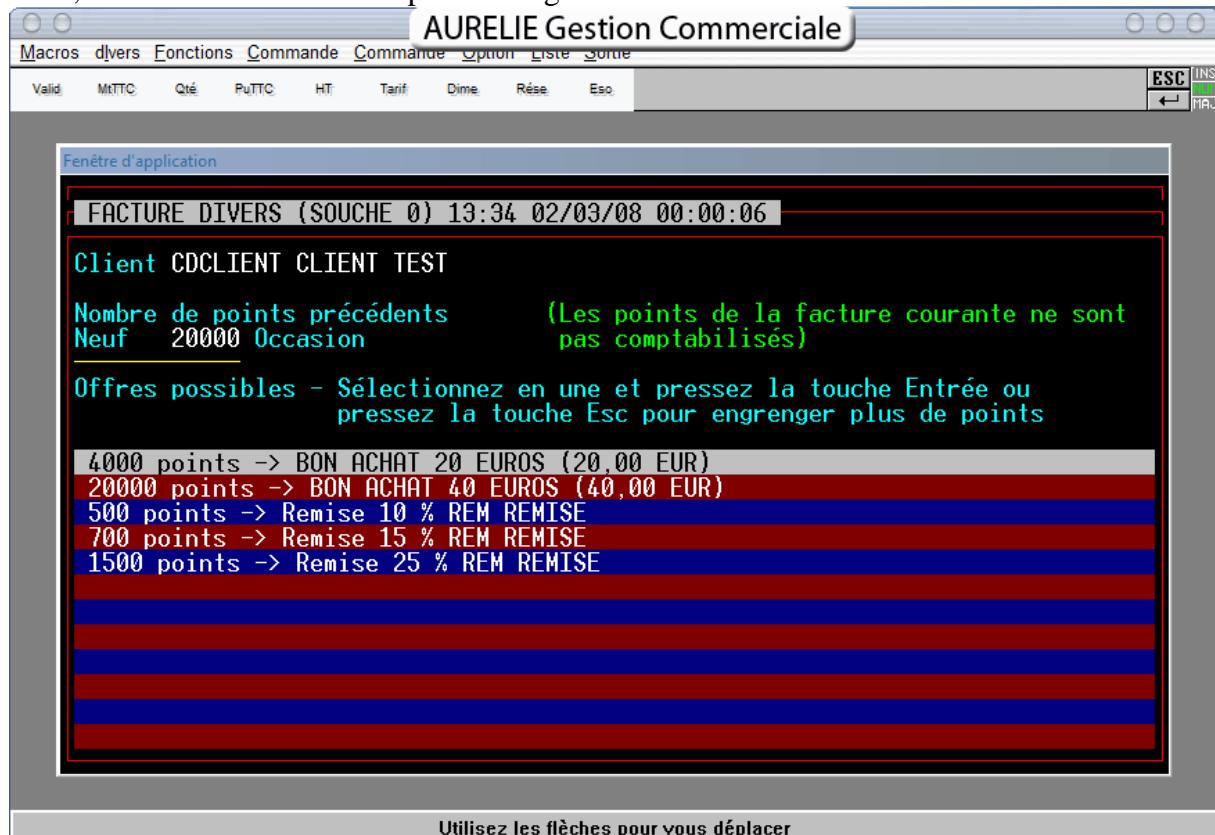


**AURELIE** Gestion Commerciale  
Mode d'emploi pour Gestion des cartes de fidélité

## **5/ Comment les utiliser ?**

Dès que le paramétrage a été effectué, l'exploitation des cartes de fidélité est entièrement automatique. Il est possible d'appeler un client par son code de base, par son nom ou par numéro de carte indifféremment. Si une carte est associée à plusieurs fiches clients, il sera affiché la liste de ces dernières et il sera demandé de choisir celle à utiliser.

Lorsqu'un client atteint son quota de points, il sera automatiquement proposé la liste des options possibles à la validation d'une facture. Les points de la facture courante n'étant pas comptabilisés dans le total. Ceci afin qu'un client ne puisse utiliser ses points lors de son achat, mais à son achat suivant pour l'obliger à revenir.



## **6/ Paramétrage ticket de caisse :**

Il est possible, dans le cas d'un bon d'achat automatique au bout d'un certain nombre de points, d'éditer un bon d'achat en fin de ticket de caisse. Pour cela, il faut le dessiner dans le masque du ticket de caisse.

### **6.1/ Comment y aller ?**

- Gestion Commerciale
- Fichiers
- Autres fichiers
- Fichiers divers
- Textes
- Groupe : FACTURE
- Code : TICKET par exemple

### **6.2/ Que renseigner ?**

Il faut indiquer dans le premier écran les lignes de début et de fin du bon d'achat et dans le dessin, les informations à faire apparaître sur le ticket de caisse. Il est conseillé de mettre dans le dessin juste avant le texte la commande de coupure partielle de papier.

### **6.3/ Attention !!!**

Cette fonctionnalité n'est active QU'EN TICKET DE CAISSE, il n'est pas prévu actuellement d'éditer le bon d'achat en fin de dessin de facture

**AURELIE** Gestion Commerciale  
Mode d'emploi pour Gestion des cartes de fidélité

**AURELIE Gestion Commerciale**

Macros Commande masQues Sortie

Valid. Eso. ESC INS ← MAJ

Fenêtre d'application

**Fichier Texte / mode Modification**

paramétrage WEB

Entête 1 - 11 = 11 Nombre Ligne / Page 29  
Corps 12 - 12 = 1 Nombre Ligne / Page  
Pieds 13 - 30 = 18 Nombre Ligne avec report 12  
Report - = 1

Entête sur chaque page 0 WEB  
Si non, à partir de la page 2, entête de - = 1 Document

Impression des lignes sans référence 0

Ensemble Corps x = 1 WEB  
matériel Corps x = 1 → Données traitées si saisie  
Num série Corps 35 x 35 = 1  
Num série Corps x = 1 → Détail articles composés  
Si remise Corps x = 40  
forfait Corps 39 x 42  
Bon achat Corps 50 x 55

Imprimante

Exemplaires en première édition

Partie d'écran vide

**AURELIE Gestion Commerciale**

Macros Commande masQues Sortie

Valider Effacer TITRE

ESC INS ← MAJ

Fenêtre d'application

**TEXTE LIBRE**

[ ]

Commande de coupure partielle pour EPSON

•V1

Bon d'achat de 50 euros  
accordé pour la fête des mères  
Valable jusqu'au 3 Juin 2008

Utilisez les flèches pour vous déplacer

**7/ Options futures :**

**7.1/ Site Internet :**

Il est possible de synchroniser les points sur une base clients stockée sur un site Internet. Ce site sera développé par notre société et en location par les clients utilisant la gestion des cartes de fidélité ou par votre prestataire Internet afin de donner par exemples les possibilités suivantes :

- Consultation par le client final du cumul de ses points
- Affichage des produits ou promotions accessibles
- Etc

**7.2/ Modules spécifiques :**

En fonction du client, il sera possible d'effectuer des traitements spécifiques, par exemple offrir un produit particulier aux clients atteignant un nombre de points précis et dont c'est l'anniversaire. Les seules limites étant l'imagination et le budget alloué au développement de ces spécificités.