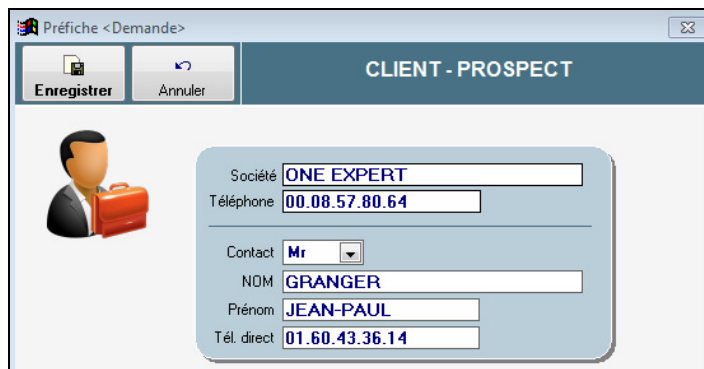


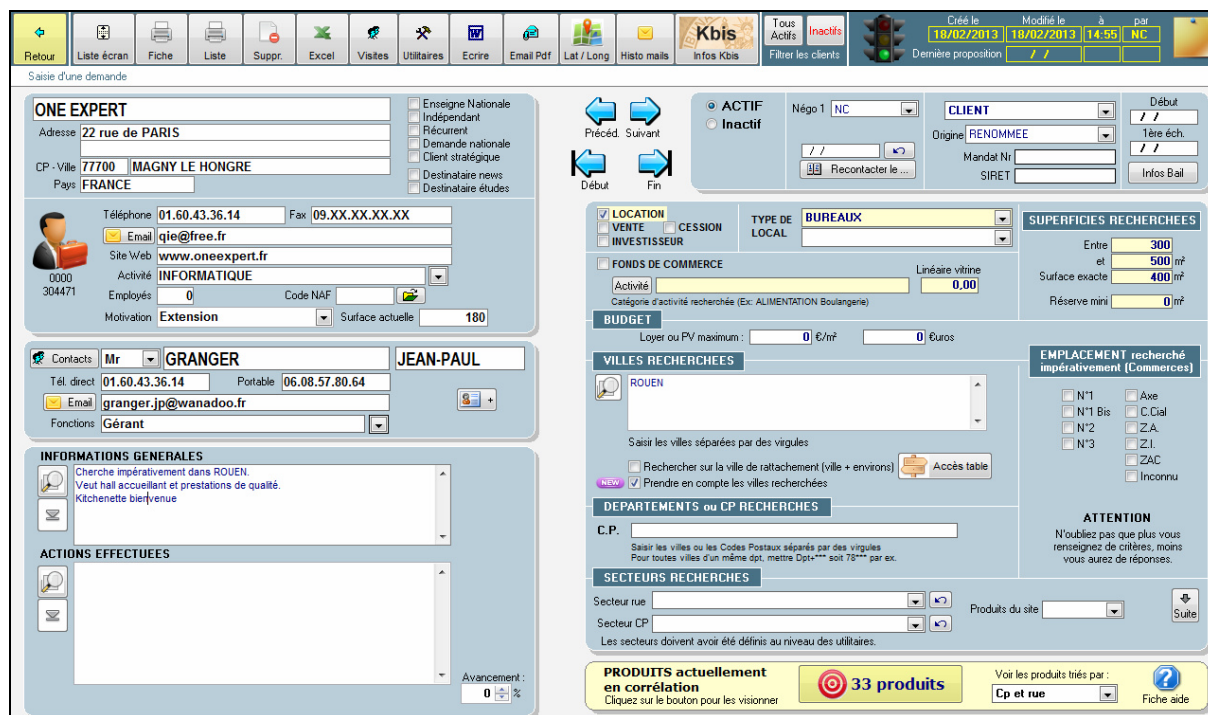
Saisie d'une demande et du client associé

Comme pour les produits, le module de saisie des demandes dispose d'une fenêtre de saisie initiale dans laquelle vous pouvez renseigner l'un des éléments suivants :







La saisie du **NOM** ou de la **raison sociale** de la société est impérative. Pour le téléphone vous pouvez les saisir ultérieurement.

Après validation de cette pré saisie (bouton **<Enregistrer>**), le programme ouvre l'écran de mise à jour d'une demande :



La partie gauche de l'écran est utilisée pour les informations générales et la partie droite pour les critères de recherche.

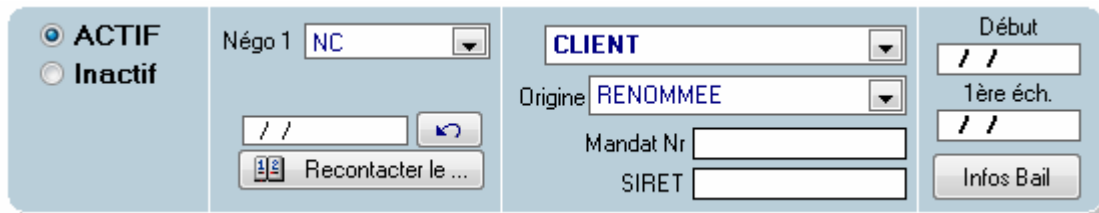
Saisie des informations clients


ONE EXPERT		<input type="checkbox"/> Enseigne Nationale
Adresse 22 rue de PARIS		<input type="checkbox"/> Indépendant
CP - Ville 77700 MAGNY LE HONGRE		<input type="checkbox"/> Récurent
Pays FRANCE		<input type="checkbox"/> Demande nationale
		<input type="checkbox"/> Client stratégique
		<input type="checkbox"/> Destinataire news
		<input type="checkbox"/> Destinataire études
 0000 304471	Téléphone 01.60.43.36.14	Fax 09.XX.XX.XX.XX
	Email qie@free.fr	
	Site Web www.oneexpert.fr	
	Activité INFORMATIQUE	
	Employés 0	Code NAF 
	Motivation Extension	Surface actuelle 180
 Contacts	Mr GRANGER	JEAN-PAUL
Tél. direct 01.60.43.36.14	Portable 06.08.57.80.64	
Email granger.jp@wanadoo.fr		
Fonctions Gérant		

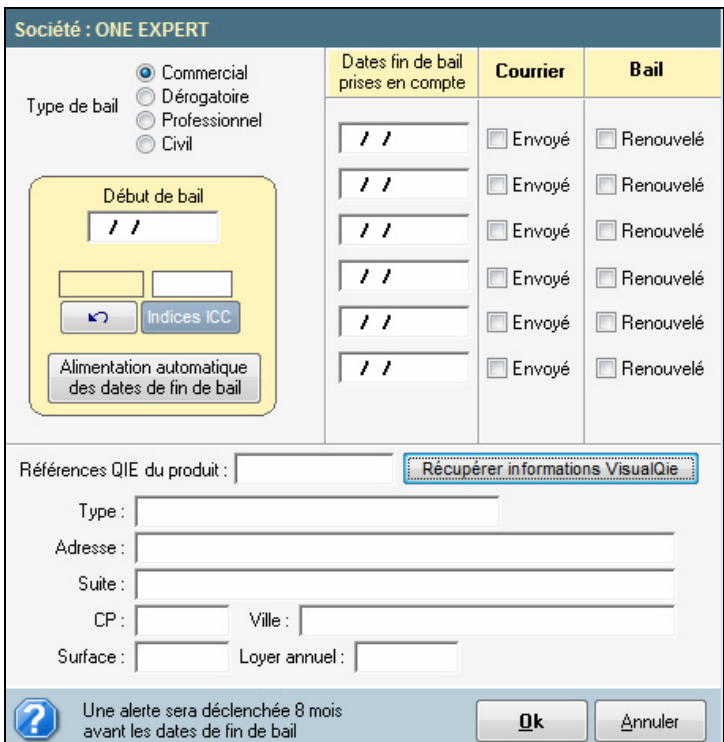
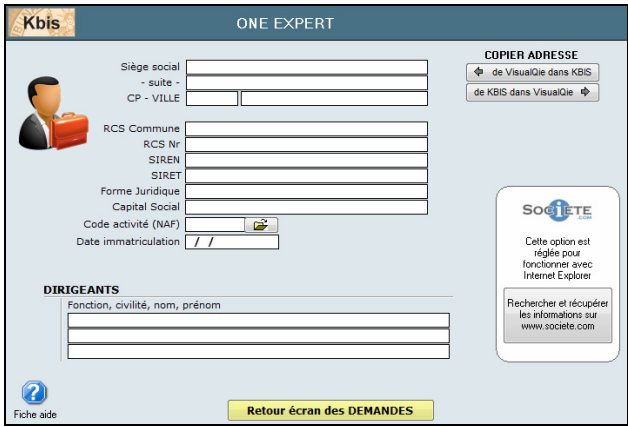
Les champs signalés en **GRAS** sont importants à saisir correctement.

Société	Saisir la raison sociale
Adresse	Saisir l'adresse à laquelle adresser le courrier (vous disposez de 2 lignes)
CP-Ville	Saisir le code postal puis la ville
Pays	Saisir le pays
Indépendant	Cocher cette case s'il s'agit d'un « indépendant »
Enseigne Nationale	Cocher cette case s'il s'agit d'une enseigne d'un groupe national.
Récurent	Cocher cette case s'il s'agit d'une demande récurrente.
Demande nationale	Cocher cette case s'il s'agit d'une demande NATIONALE (Groupes)
Client stratégique	Cocher cette case si vous jugez ce clients comme étant "Stratégique" pour vous.
Destinataire news	Cocher si ce client sera destinataire de vos newsletters
Destinataire études	Cocher si ce client sera destinataire de vos études (statistiques et autres)
Téléphone	Saisir le téléphone général de la société sous la forme 99.99.99.99.99
Fax	Saisir le fax de la société sous la forme 99.99.99.99.99
Email	Saisir l'email général de la société
Site Web	Saisir le site web de la société sous la forme www.xxxxxx.xx
Activité	Saisir l'activité de cette société (liste déroulante accessible)
Employés	Saisir le nombre d'employés actuel
Code NAF	Saisir le code NAF ou le choisir dans la liste officielle en cliquant sur le bouton d'ouverture de dossier.
Motivation	Saisir la motivation en la sélectionnant dans la liste déroulante
Surface actuelle	Saisir la surface actuelle dont dispose le client
Contact titre	Saisir le titre (<i>Mr, Mme</i> ...) dans la liste déroulante
Nom	Saisir le nom du contact
Prénom	Saisir le prénom du contact
Tél. direct	Saisir le téléphone direct du contact sous la forme 99.99.99.99.99
Portable	Saisir le numéro du portable du contact sous la forme 06.99.99.99.99
Email	Saisir l'email personnel du contact
Fonctions	Saisir les fonctions du contact
Bloc-notes INFOS	Saisir dans ce bloc-notes toute autre information que vous jugez importante de mémoriser sur ce client (par exemple un deuxième contact dans l'entreprise).
Historique des actions effectuées	Ce bloc-notes est principalement alimenté par le système, lors de corrélations, envois d'emails, de courriers, etc... Vous pouvez toutefois y enregistrer ce que vous jugez souhaitable.

Partie droite de l'écran



<i>Type de client</i>	Choisir dans la liste déroulante le type de client (<i>Client, Prospect, Investisseur</i>)
<i>Origine</i>	Sélectionner dans la liste déroulante l'origine du client.
<input checked="" type="radio"/> ACTIF <input type="radio"/> Inactif	<p>Lorsque la demande d'un client n'est plus d'actualité, vous pouvez désactiver ce client afin de conserver les informations et de la réactiver ultérieurement.</p> <p>Un client désactivé n'apparaît plus dans les corrélations OFFRES => Demandes.</p> <p>Lorsqu'un client est actif, le fond de l'écran est gris et son feu VERT.</p> <p>Lorsqu'un client est désactivé, le fond de l'écran est rose et son feu ROUGE.</p> <p>Si le client doit être supprimé définitivement, utiliser le bouton « Supprimer »</p>
<i>Négo associé 1</i>	Choisir dans la liste déroulante le nom du négociateur associé à ce client.
<i>Négo associé 2</i>	Choisir dans la liste déroulante le nom du négociateur associé à ce client. Pour activer un 2ème négo, il faut l'indiquer dans les paramètres globaux de l'application
<i>Mandat de recherche</i>	Saisir les références du mandat de recherche.
<i>SIRET</i>	Saisir le SIRET ou utiliser le module de récupération des infos via societe.com
<i>Recontacter</i> 	<p>Saisir la date à laquelle le client doit être recontacté ou cliquer sur le bouton « Recontacter le ... » qui ouvre un mini agenda.</p> <p>Pour supprimer la « date de recontact », cliquer sur la flèche « retour arrière » située à droite de la date.</p>

<p>Bouton BAIL</p>	<p>Écran de saisie des informations relatives au bail.</p>  <p>Saisir le type de bail puis la date de début du bail. Vous pouvez cliquer sur le bouton « Alimentation automatique » pour alimenter automatiquement les dates de fin de bail à prendre en compte, ou les alimenter manuellement. Ces dates seront utilisées pour les alertes clients.</p>
<p>Bouton KBIS</p>	<p>En cliquant sur le bouton Kbis, pour entrez dans la fenêtre de prise en compte des informations relatives au RCS, SIREN etc ...</p>  <p>Le bouton « Copier Adresse » est utilisé si l'adresse du client est la même que son siège social. Ce module sera bientôt enrichi d'une possibilité d'intégration automatique des données en provenance de societe.com</p>

Saisie des critères de recherche

D'une manière générale, il convient de différencier les critères de recherche **impératifs** pour sélectionner les produits par rapport aux critères « **de confort** » qui sont plus des souhaits.

<input checked="" type="checkbox"/> LOCATION <input type="checkbox"/> VENTE <input type="checkbox"/> CESSION <input type="checkbox"/> INVESTISSEUR	TYPE DE LOCAL : BUREAUX	SUPERFICIES RECHERCHEES Entre : 300 et : 500 m ² Surface exacte : 400 m ² Réserve mini : 0 m ²
<input type="checkbox"/> FONDS DE COMMERCE Activité : <input type="text" value=""/> Linéaire vitrine : 0,00 Catégorie d'activité recherchée (Ex: ALIMENTATION Boulangerie)		
BUDGET Loyer ou PV maximum : <input type="text" value="0"/> €/m ² <input type="text" value="0"/> Euros		
VILLES RECHERCHEES <input type="text" value="ROUEN"/> Saisir les villes séparées par des virgules <input type="checkbox"/> Rechercher sur la ville de rattachement (ville + environs) <input type="button" value="Accès table"/> <input checked="" type="checkbox"/> Prendre en compte les villes recherchées		EMPLACEMENT recherché impérativement (Commerces) <input type="checkbox"/> N°1 <input type="checkbox"/> Axe <input type="checkbox"/> N°1 Bis <input type="checkbox"/> C.Cial <input type="checkbox"/> N°2 <input type="checkbox"/> Z.A. <input type="checkbox"/> N°3 <input type="checkbox"/> Z.I. <input type="checkbox"/> ZAC <input type="checkbox"/> Inconnu
DEPARTEMENTS ou CP RECHERCHEES C.P. : <input type="text"/> Saisir les villes ou les Codes Postaux séparés par des virgules Pour toutes villes d'un même dpt, mettre Dpt+*** soit 78*** par ex.		
SECTEURS RECHERCHEES Secteur rue : <input type="text"/> Secteur CP : <input type="text"/>		Produits du site : <input type="text"/> <input type="button" value="Suite"/>
Les secteurs doivent avoir été définis au niveau des utilitaires.		

Ainsi, pour s'assurer que le système apporte TOUTES les réponses, même approchantes, il est conseillé de renseigner systématiquement les critères « **Location, vente, cession** », « **Type de local** » et « **Superficie** ».

Ils sont suffisants pour obtenir une sélection intéressante.

Par contre, si le client demande impérativement un produit en centre ville, il convient d'en tenir compte dans les critères pour que le logiciel ne propose pas de produits en périphérie.

◆ **Détail des critères pris en compte**

LOCATION	Cliquer dans cette case à cocher si le client recherche un produit à la location
VENTE	Cliquer dans cette case à cocher si le client recherche à acquérir un produit
CESSION	Cliquer dans cette case à cocher si le client recherche une cession
INVESTISSEUR	Cliquer cette case si le client recherche un produit de type « spécial investisseur »
TYPE PRINCIPAL	Sélectionner dans la liste déroulante le type de produit recherché (Bureau, commerce, local d'activité etc ...)
SURFACE MINI	Saisir la surface minimum recherchée.
SURFACE MAXI	Saisir la surface maximum recherchée.
<i>Surface exacte</i>	Saisir la surface exacte recherchée, pour information. Cette information n'est pas prise en compte dans les corrélations.
<i>Loyer ou PV Max.</i>	Saisir le loyer ou le prix de vente maximum. Ne saisir que si cette condition est impérative.
<i>Ville</i>	Saisir la ville éventuellement recherchée. Vous pouvez saisir plusieurs villes, séparées par une virgule ou un point-virgule. Ne saisir que si cette condition est impérative.
<i>CP</i>	Saisir le code postal éventuellement recherché. Vous pouvez saisir plusieurs codes postaux, séparés par une virgule. Ne saisir que si cette condition est impérative.
<i>Secteur de rue</i>	Sélectionner dans la liste déroulante des secteurs de rues celui qui intéresse prioritairement le client (Ex : Centre Gare) Ne saisir que si cette condition est impérative.
<i>Secteur de CP</i>	Sélectionner dans la liste déroulante des secteurs de codes postaux celui qui intéresse prioritairement le client (Ex : Secteur Nord) Ne saisir que si cette condition est impérative.
<i>Produit du site ...</i>	Option uniquement valable pour les agences qui regroupent les produits de plusieurs agences. Dans ce cas, vous pouvez demander au programme de n'afficher QUE les réponses (produits) appartenant à une agence précise .
<i>Catégorie d'activité (commerces)</i>	Pour les commerces, vous pouvez sélectionner une catégorie d'activité via la liste déroulante prévue.
<i>Linéaire vitrine</i>	Pour les commerces, il peut être intéressant de limiter les réponses aux seuls produits dont le linéaire vitrine est d'au moins X mètres.
<i>Emplacement des commerces</i>	Pour les commerces, vous pouvez également demander tous les produits situés sur un emplacement de type précis. Vous pouvez cocher un ou plusieurs emplacements. En cochant N° 1 et N° 1bis le programme affichera les commerce situés sur un emplacement n°1 ou un emplacement n° 1bis.

Si le client a des souhaits supplémentaires, par exemple « *Climatisation* », vous pouvez mentionner ces informations dans le bloc-notes prévu à cet effet.
Ces critères ne seront pas pris en compte dans la recherche automatique.

◆ **Moteur de recherches**

Le logiciel intègre un moteur de recherche qui lui permet d'afficher instantanément les produits actuellement actifs correspondants aux critères.



PRODUITS actuellement en corrélation
Cliquez sur le bouton pour les visionner

33 produits

Voir les produits triés par :
Cp et rue

Fiche aide

Dès que vous modifiez un critère, le nombre de produits en corrélation est affiché, ce qui vous permet de :

- Affiner les critères s'il y a trop de réponses
- Elargir les critères s'il y a trop peu de réponses.

Dans l'exemple ci-dessus, les critères saisis amènent 33 produits correspondants.

Saisie des critères complémentaires

Vous pouvez accéder à un second écran de saisie de critères.

Mentionnez éventuellement un ou plusieurs de ces critères.



Les critères ci-dessous sont pris en compte dans les corrélations automatiques.

Zone franche

Bâtiment HQE

Label BBC (Bâtiment Basse Conso)

Label énergétique HPE

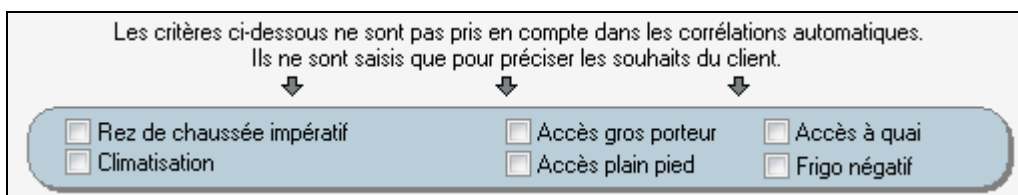
Label énergétique THPE

Les critères ci-dessus sont pris en compte dans les corrélations automatiques.

Attention à l'utilisation car ils vont limiter très fortement les réponses.

A utiliser par exemple uniquement si le client veut ABSOLUMENT des locaux en zone franche.

Les autres critères ci-dessous ne sont saisis que pour information et compatibilité avec les version anciennes de VisualQie.



**Les critères ci-dessous ne sont pas pris en compte dans les corrélations automatiques.
Ils ne sont saisis que pour préciser les souhaits du client.**

Rez de chaussée impératif

Accès gros porteur

Accès à quai

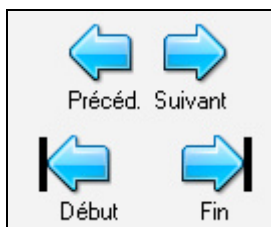
Climatisation

Accès plain pied

Frigo négatif

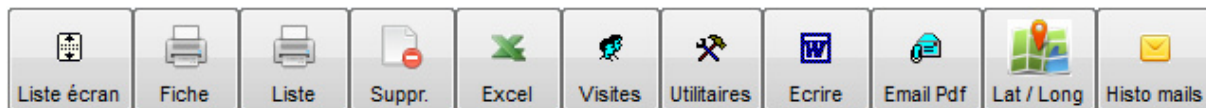
Déplacements dans le fichier

Boutons « **Suivant** » (flèche droite) et « **Précédant** » (flèche gauche).



Vous permettent de vous déplacer dans le fichier (**Client suivant** et **client précédent**). Les informations sont immédiatement affichées, y compris le nombre d'affaires en corrélation.

Boutons accessibles dans le haut de l'écran :




Liste Ecran

Affiche la liste des clients sous forme de browse, pour effectuer une sélection plus rapidement.

IMPRESSION FICHE CLIENT

Cliquer sur le bouton <Fiche> pour imprimer la fiche client en cours de visualisation



FICHE TEST

GRANGER
CONTACT PRINCIPAL

FICHE TEST

Adresse : **22 rue de PARIS**

77700 MAGNY LE HONGRE

Téléphone : **01.60.43.36.14**

E-mail : **qje@free.fr**

Activité : **INFORMATIQUE**

Code NAF : APE : Employés : **0**

Motivation : **Extension** Surf. actuelle : **0**

302788 Type : PROSPECT

Origine :

Négo : **NC** Négo2

Création : **04/02/2011** 02:55 NC

Modifié : **04/02/2011** 02:55 NC

Préc.Proposition : //

Dernière proposition : //

Désactivé :

Ré-activé :

Bail signé le : Fin Bail le :

SIRET :

RCS Comm. :

RCS n° :

Date Immat. :

Dem.Nat. Stratég. News Etudes Aucun

Eléments de Recherche	Surface souhaitée	Situation géographique
Location	Exacte 50 m ²	Villes recherchées :
BUREAUX	Mini 45 m ²	ROUEN
	Maxi 65 m ²	Codes postaux recherchés :
Etat des locaux recherchés	Prix maxi au m ²	Secteur :
Indifférent	€	Sit.Géo :

Extrait de la fiche client

Bouton "Liste"

Imprime la liste des clients / Prospects sélectionnés.

Supprimer

Supprime le client / Prospect en cours de visualisation.

ATTENTION : Cette opération est irréversible.

Bouton "EXCEL"

Ce bouton transfère l'intégralité des informations de tous les clients / prospects sélectionnés dans une feuille EXCEL.

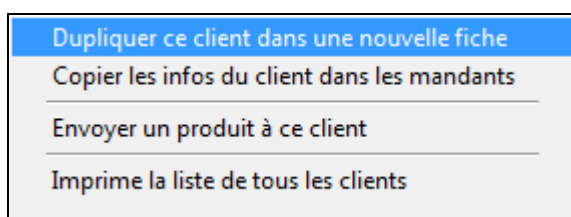
Bouton "VISITES"

En cliquant sur le bouton de gestion des visites, le programme vous ouvre la fenêtre de saisies / modifications des visites ou présentations associées.

Voir la fiche *memo_24.pdf*

Bouton "UTILITAIRES"

Le programme affiche le menu suivant :

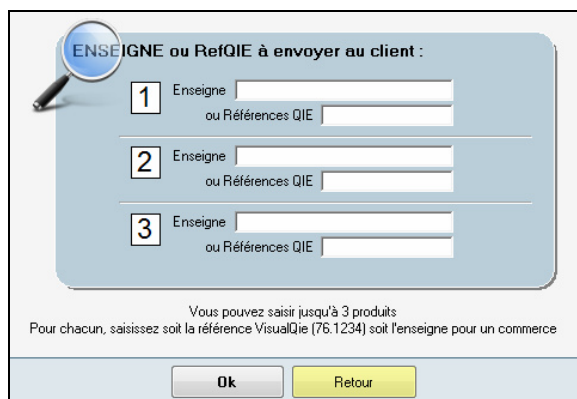
**1/ Dupliquer ce client**

Duplique le client dans une nouvelle fiche.

Utile par exemple pour saisir une nouvelle demande sur un même client.

2/ Copier les infos du client dans les mandants

Copie les informations principal du clients dans la base de données des "Mandants".

3/ Envoyer un produit à ce client

ENSEIGNE ou RefQIE à envoyer au client :

1 Enseigne
ou Références QIE

2 Enseigne
ou Références QIE

3 Enseigne
ou Références QIE

Vous pouvez saisir jusqu'à 3 produits
Pour chacun, saisissez soit la référence VisualQie (76.1234) soit l'enseigne pour un commerce

Ok Retour

Sur cet écran, saisissez de 1 à 3 références produits.

Si vous ne connaissez pas les référence VisualQie, vous pouvez la place saisir l'enseigne.

Validez ensuite avec le bouton "OK"

4/ Imprime la liste de tous les clients

Ouvre un document PDF avec la liste de tous les clients en vue de l'imprimer.

Bouton "ECRIRE"

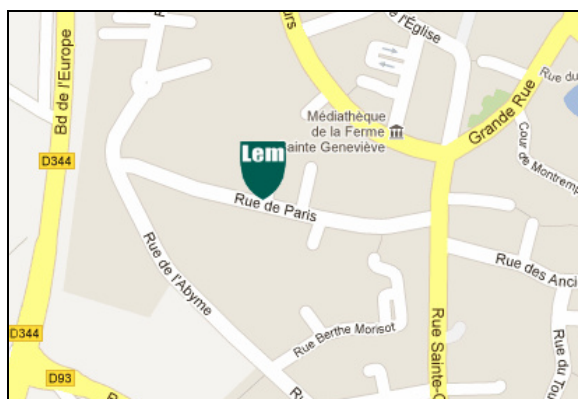
Ouvre le traitement de texte WORD et alimente la page avec les références de l'adresse du client. Il ne vous reste plus qu'à remplir votre lettre.

Bouton "Email PDF"

Ce bouton prépare la fiche du client au format PDF, ouvre votre messagerie et y met le PDF en pièce jointe, en vue de l'envoi.

Bouton "LATITUDE / LONGITUDE"

Ce bouton récupère l'adresse du client et récupère la latitude et la longitude. Il propose ensuite d'afficher le plan de situation :



Bouton "HISTORIQUE DES MAILS"

Cette fonction n'est accessible que si vous avez optez dans les paramètres généraux de l'application pour la mémorisation des emails.

Bouton "INFORMATIONS KBIS"

Voir la fiche *Memo_16.pdf*

Bouton "Tous Actifs"

Ajoute un filtre sur le fichier clients afin que vous ne visionnez plus que les clients ACTIFS

Bouton "Inactifs"

Ajoute un filtre sur le fichier clients afin que vous ne visionnez plus que les clients INACTIFS



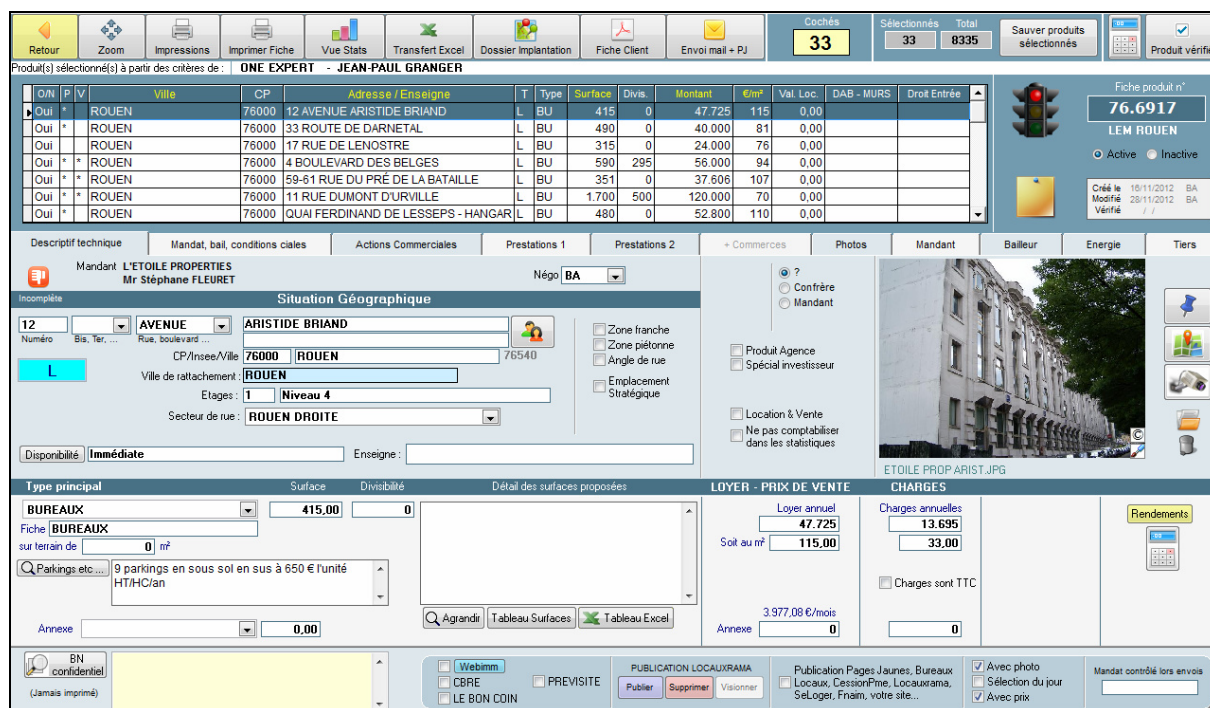
Ce bouton ouvre la fenêtre de saisie, mise à jour de post-it en relation avec le client. Voir la fiche *Memo_18.pdf*

Bouton "CORRELATIONS" (Recherche de produits)

Dans le bas de l'écran est affiché en permanence un bouton sur lequel est inscrit le nombre de produits en corrélation (susceptibles d'intéresser le client).



En cliquant sur le bouton **<33 produits>**, vous visionnez instantanément la liste des 33 produits dans l'écran suivant (ou similaire) :



O/N	P	V	Ville	CP	Adresse / Enseigne	T	Type	Surface	Divis	Montant	€/m²	Val. Loc.	DAB - MURS	Droit Entrée
Oui	*		ROUEN	76000	12 AVENUE ARISTIDE BRIAND	L	BU	415	0	47.725	115	0,00		
Oui	*		ROUEN	76000	33 ROUTE DE DARNETAL	L	BU	490	0	40.000	81	0,00		
Oui	*		ROUEN	76000	17 RUE DE LENOSTRE	L	BU	315	0	24.000	76	0,00		
Oui	*		ROUEN	76000	4 BOULEVARD DES BELGES	L	BU	590	295	56.000	94	0,00		
Oui	*		ROUEN	76000	59-61 RUE DU PRÉ DE LA BATAILLE	L	BU	351	0	37.606	107	0,00		
Oui	*		ROUEN	76000	11 RUE DUMONT DURVILLE	L	BU	1.700	500	120.000	70	0,00		
Oui	*		ROUEN	76000	QUAI FERDINAND DE LESSEPS - HANGAR	L	BU	480	0	52.800	110	0,00		

Maintenant que vous venez de sélectionner automatiquement un ensemble de produits susceptibles d'intéresser le client, vous disposez des outils nécessaires pour affiner les réponses (Colonne 1 **OUI/NON**) puis pour lui communiquer ces produits (**Impressions fiches, courriers, emails**) et mémoriser la sélection (Bouton « **Mémoriser la sélection** »).

Par défaut, tous les produits sont sélectionnés (**OUI** dans la colonne 1).

Si, après étude de cette sélection vous décidez de ne pas proposer un ou plusieurs produits, positionnez vous dessus et activez la touche **TABULATION** (qui sélectionne ou désélectionne un produit).

Si vous préférez enlever **TOUS** les produits de la sélection pour ensuite ne sélectionner qu'un ou deux produits, activer simultanément les touches **SHIFT** et **TABULATION**.

Toutes les actions que vous effectuerez ensuite porteront UNIQUEMENT sur les produits marqués OUI dans la colonne de gauche.

Voir description des actions disponible dans *memo_31.pdf*