

ECRAN GENERAL

C'est l'écran principal sur lequel vous travaillerez 98 % de votre temps dans la journée. En effet, sur ce même écran, vous pouvez effectuer toutes les opérations normales d'une journée de travail

- Interroger, mettre à jour, créer
 - o Des Collaborateurs
 - o Des Clients
 - o Des familles de Produits et / ou Services
 - o Des Produits
 - o Des Services
 - o Des Fournisseurs
 - o Aller visiter les Statistiques
 - o Gérer les Stocks (passer des commandes, Réception, Inventaires)
 - o Voir la Caisse (encaissements en temps réel, bordereau remise en banque)
 - o Gérer la Fidélité (forfaits, chèques cadeaux, carte fidélité)
 - o Gérer les Forfaits multi soins
 - o Aller visualiser ou saisir un RDV par cabine ou par collaborateur
 - o Aller vers les Autres Menus
 - o Facturer un Client

NOTA

Vous pourrez faire toutes ces actions **alors que vous êtes en train de facturer un client**. A la fin de l'action, vous pourrez tranquillement continuer et terminer la facture en cours.

Ce type d'écran n'est utilisé que si vous avez un nombre de familles de produits ou de services ne dépassant pas le nombre de 12 et que si vous avez un nombre de produits ou de services dans une même famille ne dépassant pas le nombre de 18. Dans le cas contraire, vous disposez d'un écran différent qui vous permet de travailler en menu déroulant sur les familles et sur les Services ou Produits proposés. Dans ce second écran il n'y a aucune limite.

Dans les deux cas, pour facturer un client, les manipulations sont identiques

- Clic sur « Facturer un Client » pour sélectionner le client, puis à chaque ligne facture
 - o Sélection du Collaborateur qui a vendu un produit ou exécuté le Service (ceci permettra de centraliser le chiffre d'affaires réalisé par le Collaborateur)
Si vous avez intégré une photo de ce collaborateur, elle apparaîtra à gauche de l'écran ce qui évite toute erreur de personne
 - o Sélection de la famille Produits ou Services (ce qui vous donne automatiquement tous les produits ou services reliés à la famille sélectionnée)
 - o Sélection du produit ou service vendu. Un seul clic vous donne immédiatement la ligne entière de facture
- Si le client possédait un chèque cadeau, automatiquement le logiciel permettra soit de payer la facture en cours à l'aide du chèque cadeau, soit de l'ignorer
- Si le client prend l'une des séances achetées en Forfait Nombre de Séances, le logiciel vous signalera combien de séances restent à prendre par le client ou encore si c'est la dernière séance qui clôture son forfait
- Si vous avez besoin de connaître l'historique des ventes produits et services de ce client, ou ce qu'il lui reste en chèque cadeau ou forfait nombre de séances, il suffira d'appuyer sur l'une des touches visibles sur l'écran
- Si le client n'a pas payé une facture, une touche va clignoter et vous pourrez visualiser le ou les impayés du client

ENCAISSEMENT D'UNE FACTURE

En validant la facture, le logiciel bascule sur le mode de règlement du client.

Si le client présente des impayés (factures non réglées) vous aurez la possibilité d'encaisser à la fois la facture en cours + les impayés

Afin de satisfaire tous nos clients, nous mettons à disposition 8 lignes de décomposition du type d'encaissement. En effet, le client peut payer une partie par espèces, par carte bancaire ou par chèque. Et suivant la somme, il se peut que vous fassiez des facilités de paiement par chèques avec dates d'échéances différentes. Tout ceci est simple à gérer et, bien sur, sous le contrôle du logiciel




APRIL LUCIE

Encaissement immédiat de la facture

Montant de la Facture Dont Total Cadeaux ou Forfaits déjà payés Reste à Payer

Montant Facture à Encaisser :

Code Banque	Nom Banque	Montant Règlement	Echeance
98	CAISSE	69.00	01/04/2010
A1	CARTES BANCAIRES	30.00	01/04/2010
HZ	REGLEMENTS EN ATTENTE	40.00	01/04/2010
HZ	REGLEMENTS EN ATTENTE	40.00	01/05/2010

Codes Banques




TOTAL SAISI : DIFFERENCE

--- ATTENTION ---

Si vous disposez d'une imprimante spéciale pour les tickets de Caisse

il faut utiliser le bouton spécial

Si cette imprimante est à 9 aiguilles

Voir fiche paramètre Société

Voici un exemple multiple d'encaissement (partie espèces, carte, et chèques à échéance)
 Le logiciel, au moment de l'édition du bordereau de remise en Banque des chèques, sera conforme aux accords passés avec vos clients et ne remettra en Banque que les chèques arrivés à échéance **et non pas la totalité des chèques reçus.**

Vous pourrez imprimer un **ticket** de caisse (touche Ticket) ou sur une **laser** (Laser), **ne pas l'imprimer** (la facture est toutefois enregistrée), dire qu'il n'y a **aucun Règlement** (ce sera une facture impayée) ou revenir rectifier la facture.

LES DEVIS

Dans la fiche Paramètres Société, vous avez, à tout moment, la possibilité d'activer ou désactiver la possibilité d'établir un Devis pour l'un de vos clients. Dans notre exemple nous l'avons activé. Comme son nom l'indique, un Devis n'est qu'une **proposition** commerciale qui permet, à votre client, de connaître le montant d'une prestation que vous lui proposez. Ce Devis est saisi de la même manière qu'une facture, il peut être édité sous forme de devis (sur un ticket ou sur laser) mais il n'est pas conservé et il n'est pas encaissé.

Nota : Comme vous pourrez le voir plus loin, cette fiche Paramètres Société est protégée de façon à ce que seules les personnes autorisées puissent y accéder.

