

MEMO n°4

Gestion des ventes

Une fois votre dispositif de vente en place, il vous reste à assurer les prises de commandes et les livraisons auprès de vos clients. Voici un récapitulatif pour ne rien oublier.

IMPORTANT :

- ★ Une sécurité bloque la synchronisation des tarifs une fois les commandes ouvertes. Si vous modifiez les tarifs pendant une commande, la synchronisation se fera pour la commande suivante.
- ★ Si vous aviez un besoin express de mettre à jour vos tarifs pendant une commande (un oubli ou une erreur), il y a une fonction qui vous le permet. Allez sur votre compte Producteur, onglet CATALOGUES puis au niveau du catalogue concerné cliquez sur RÉCAPITULATIF. En bas de cette page cliquez sur le gros bouton rouge "Forcer la synchronisation". Vous pourrez alors constater que les nouveaux tarifs ont été directement appliqués dans les commandes ouvertes.

Etape 1 : Préparer l'ouverture des commandes

1 - onglet VENTES

→ rejoindre les commandes associées aux dates de distribution auxquelles on souhaite participer.

2 - onglet CATALOGUES

→ sélectionner les produits que l'on souhaite mettre en vente dans le/les différent(s) catalogue(s)

→ ajuster les tarifs si nécessaire

3 - onglet STOCKS

→ Ajuster les stocks si besoin

Etape 2 : Préparer la livraison

1 - onglet VENTES

→ Générer le bon de commande par produits pour regrouper les produits à livrer

→ Générer la feuille d'émargement (commandes par client) pour organiser efficacement la distribution des produits