

GUELTES

Le module d'intéressement sous Polaris porte le nom de **module de gueltes**.

En plus d'être la gestion des gueltes, le module offre une véritable gestion de l'intéressement vendeur. La finalité de l'utilisation de ce module consiste à pouvoir générer, à un instant précis et pour un plan d'intéressement défini, des gains destinés aux vendeurs selon différents types de données de référence, appelés déclencheurs, et cela, sur une sélection de produits.

Le module doit, par exemple, pouvoir permettre de répondre aux questions suivantes :

- Sur le mois de juillet, je veux que les vendeurs qui vendent plus de 50% de leurs objectifs touchent 20 euros de prime, alors que ceux qui font plus de 90% touchent 200 euros de prime. (*intéressement*)
- Sur le mois d'aout, les vendeurs qui arrivent à vendre deux articles dont l'un est le "jean 501 denim" touchent une prime de 5% de la vente, ce qui en vendent 3 touche 8%. (*intéressement/gueltes*)
- Sur le mois de septembre, les vendeurs qui écoulent 1 article gagnent 1 point, ceux qui en écoulent 2 gagnent 3points, et ceux qui en écoulent 3, 6 points. Les points seront convertis par mon service compta en voyage. (*intéressement*)
- Sur le mois de juillet, je veux que les vendeurs qui écoulent 1 article de type "jean 501 denim" touchent 5 euros. (*guelte*)

Sommaire

- 1 Généralités
- 2 Filtre d'application
- 3 Déclencheurs
- 4 Gains

Généralités

- Afin de pouvoir calculer un résultat d'intéressement, un plan d'intéressement doit être créé. Ce plan peut être rétroactif et changé à tout moment, les résultats du calcul n'étant pas stockés.
- Un plan peut être archivé de telle manière qu'il ne sorte plus inutilement dans les listes de plans mais qu'il ne soit pas effacé.
- Un plan ne concerne qu'un type de déclencheur pour un type de gain.
- Un plan a une date de début, mais n'est pas forcément limité dans le temps. Dans ce cas là, le résultat se calculera à la date de l'édition et l'édition sera toujours considérée comme provisoire.
- L'édition des résultats porte le nom de "résultats provisoires" tant que la date de fin du plan n'est pas dépassée.
- L'édition des résultats peut être calculée par tâche automatisée et peut être envoyée à chacun des vendeurs (sous réserve que les vendeurs soient liés à un profil d'utilisation), par messagerie interne ou par email si leur email a été renseigné (par exemple tous les matins afin qu'ils puissent améliorer leur score).
- Il doit être facile de reconduire un plan d'intéressement pour en recopier tous ses paramètres pour de nouvelles bornes de dates.
- Les plans doivent être présentés en fonction de leur état : tous, en cours, en préparation (si date de début pas encore atteinte), et archivés.
- Les résultats sont calculés sur la base des ventes qui sont concernées par le filtre de date et de modèles défini dans le plan d'intéressement, qu'elles soient mises à jour ou non.
- Les gains des plans d'intéressements sont cumulables entre plans, c'est à dire que si le vendeur pour une vente rentre dans la juridiction de deux plans distincts, il touche les gains auquel il peut prétendre des deux plans.
- Prévoir la gestion des droits d'accès habituel : pouvoir créer/modifier un plan d'intéressement, pouvoir créer/modifier un plan d'intéressement en cours, pouvoir voir les résultats d'un plan d'intéressement.

Filtre d'application

Les filtres restrictifs (filtres de guelte) permettent de réduire le champ d'application de l'intéressement à :

- une sélection de modèles par filtre conventionnels sur fichier modèle (modèles, collection, saison, articles non en soldes, ...)
- une sélection de ventes par filtre conventionnels sur fichier vente (magasin de la vente, seulement les lundi, ou mardi, etc...)
- une sélection de clients par filtre conventionnels sur fichier client (seulement qqs codes postaux, etc...)

Déclencheurs

Les déclencheurs déterminent ce qui sera analysé dans les paliers des gains, cela peut être :

- le pourcentage de réalisation de leurs objectifs nominatifs sur la période,
- le pourcentage de réalisation des objectifs magasins sur la période,
- un nombre d'articles vendus sur la période de l'intéressement,
- un nombre d'articles vendus en une seule vente,
- un chiffre d'affaires sur la période,
- un chiffre d'affaires atteint sur une seule vente,
- un % atteint du panier moyen sur vente, exprimé en pourcentage (100% = panier atteint, 200% = 2x le panier, 300% = 3x le panier).

Chaque données de déclenchement est soumise à un filtre sur les modèles afin de pouvoir exclure d'un plan d'intéressement un ensemble du stock. Cela pourra être utile par exemple, pour motiver les vendeurs à vendre uniquement un produit ou un type de produits donné.

Les retours articles sont pris en compte :

- s'ils sont effectués lors de la période concernée par le plan de guelte,
- et si le type de déclencheurs est à la période (et non à la vente).

Gains

Les gains vendeurs sont définissables par paliers (la nature du palier est défini par le type de déclencheur), chaque palier atteint est responsable du gain annoncé.

Les gains ne sont pas cumulés au sein d'un même déclenchement, par exemple, si au palier 1, on gagne 10 points et au palier 2, 20 points, si on atteint le palier 2 avec un déclenchement, on gagne bien 20 points et non pas 30 ! Par contre, s'il s'agit de deux déclenchements distincts qui mènent au palier 2, alors les gains se cumulent. Exemple avec un plan de guelte dont le déclenchement est "CA atteint par vente" et les paliers sont : "10€ = 1pt, 20€ = 2pt, 80€ = 10pt", nous avons :

- je fais une vente de 80€, j'ai 10 points,
- je fais une vente de 79€, j'ai 2 points,
- je fais deux ventes de 30€, j'ai 4 points,
- je fais une vente de 15€ et une vente de 20€, j'ai 3 points.

Enfin, il n'y a qu'un type de gain par plan d'intéressement (on ne mélange pas les points et les montants fixes)

Les gains numériques sont toujours exprimés dans la monnaie du magasin du vendeur. Pour les multi-boutiques en multi-monnaies, il sera donc interdit de mélanger deux magasins aux monnaies différentes dans un plan d'intéressement qui propose ce genre de gain/déclencheur.

Les types de gains sont :

- % du C.A. des articles vendus par ce vendeur sur la ou les ventes (suivant le type de déclencheur),
- % de la marge des articles vendus par ce vendeur sur la vente (suivant le type de déclencheur),
- Montant fixe
- Nombre de points