



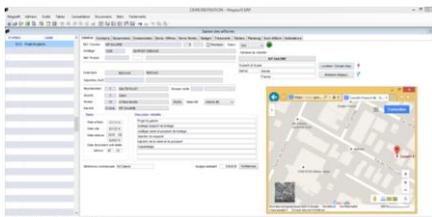
**Progiciel de gestion intégré complet et modulaire  
(Gestion de Production – Gestion Commerciale – CRM – Gestion d’Affaires)**

**Importantes possibilités de paramétrage et de personnalisation métier**

# Gestion d'affaires

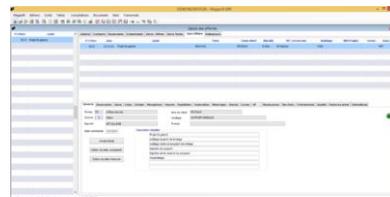
## Saisie Affaires

- Saisie des informations générales de l'affaire (n° affaire, désignation, représentant, marché, source, niveau, budget globale...)
- Gestion des contacts associés à l'affaire (internes et externes).
- Gestion des documents liés.
- Gestion du suivi commercial daté de l'affaire (entretien, présentation, RV, envoi de devis, rapport de visite, mails reçus ou envoyés...).
- Localisation sur Google Map et itinéraire via Mappy.

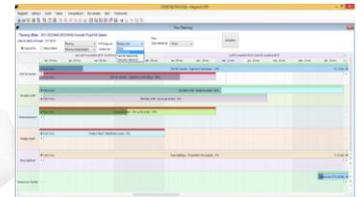


## Suivi d'affaires / Bilan

- Liens avec les devis commerciaux du module Gestion Commerciale.
- Liens avec les commandes clients du module Gestion Commerciale.
- Liens avec les devis techniques du module Devis Techniques.
- Liens avec les achats du module Achats.
- Liens avec les heures réelles de l'affaire et/ou des OF associés.
- Liens avec les stocks de l'affaire.
- Liens avec les factures d'achats et de ventes de l'affaire.
- Etablissement des Bilans d'affaires (bilan comparé budget/réel, bilan financier, bilan comparé OFs/réel, bilan par ligne de facture, suivi d'avancement).



- Visualisation d'un planning par affaire
  - Par mois, semaine, jour, Gantt.
  - Par ressource ou type de ressource.
- Visualisation d'un planning par ressource toutes affaires confondues
  - Par type de ressource
  - Par ressource
  - Par affaire
- Saisie directe d'une tâche à partir du planning.
- Saisie directe des temps passés à partir du planning.

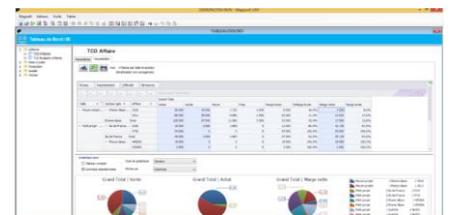


## Gestion du budget de l'affaire Trésorerie

- Saisie des budgets par poste budgétaire (achats, heures, frais.)
- Gestion des montants budgétés, réalisés avec affectation d'un échéancier de règlement par poste.
- Visualisation d'un suivi de la trésorerie du projet dans le temps.

## Module Business Intelligence (en option)

- Tableaux Croisés Dynamiques (TCD) par niveau, secteurs, difficulté...
- Tableaux Croisés Dynamiques / budget affaire.
- Gestion de graphiques associés (histogrammes, secteurs, courbes...).
- Création par l'utilisateur de TCD complémentaires.



Le module CRM de Magisoft permet l'accès aux données à distance (via une ligne fixe ou un mobile), pour une utilisation commerciale nomade.

Compatible Windows serveur 2008 à 2019, W7 à W10.

Fonctionne sur bases de données MS SQL, PERVASIVE.

## Planification des tâches de l'affaire

- Affectation des tâches et des ressources de l'affaire.
- Gestion à la journée ou à l'heure.
- Export des tâches sur Outlook.
- Gestion des statuts de la tâche ( à planifier, en cours, planifiée, terminée).
- Pourcentage d'avancement de la tâche.
- Affectation possible de la tâche au poste budgétaire.



ZA LA LAYE – 01100 ARBENT  
Tél – 04.74.81.22.20 Fax – 04.74.73.08.99  
okteo@okteo.fr