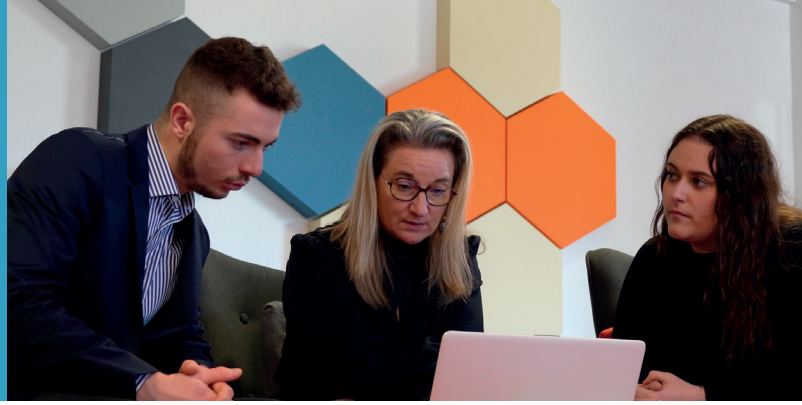
MODULE DÉCISIONNEL

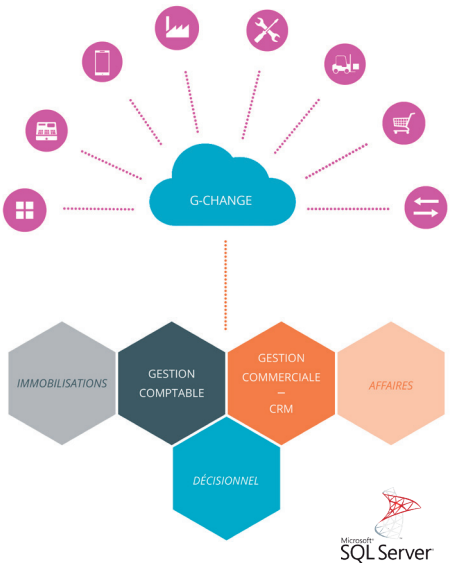


Le pilotage haute précision pour les dirigeants et les opérationnels.

Choisissez vos indicateurs clés de gestion et construisez vos tableaux de bord personnalisés par requête dans votre base de données. Affichez, filtrez et organisez les informations selon vos grilles d'analyse.

Vous contrôlez, budgetez, achetez, anticipez, managez, décidez, communiquez en vous appuyant sur les informations pertinentes.

Quand prendre les bonnes décisions devient plaisir au quotidien.



PUISSANCE

Les tableaux de bords de Gestimum Module Décisionnel peuvent contenir un nombre illimité de données et de requêtes. Ces requêtes se construisent au choix par écriture du code correspondant ou en utilisant le module de conception graphique qui schématise les tables et les liens entre les champs.
Les données sont agrégées à volonté (champ calculés, booléens, moyennes, pourcentages, ...) pour constituer les tableaux de bord adaptés à vos indicateurs clés de gestion.

SIMPLICITÉ

Grâce aux tableaux croisés dynamiques ultra-intuitifs, vous analysez et filtrez en deux dimensions par simple glissé-déplacé.
Gestimum Module Décisionnel contient plus de 100 tableaux pré-paramétrés pour piloter chaque fonction de l'entreprise : avant-vente, vente, achat, gestion des tiers, stock, recouvrement, comptabilité générale, analytique, ... (voir ci-après).

PERSONNALISATION

Parmi ceux disponibles vous sélectionnez les tableaux pertinents pour votre activité, les personnalisez, les enregistrez, les partagez à volonté.
Trois modes de visualisation sont proposés :

- Croisé-dynamique à analyses multiples par filtres et glissés-déplacés.
- Tabulaire en colonnes pour grouper les informations par thème et calculer sommes, moyennes, mini-maxi ou compter le nombre de lignes.
- Graphique avec zoom : histogrammes, barres, courbes, aires et secteurs.

OUVERTURE

Gestimum Module Décisionnel fonctionne nativement avec la base ouverte Microsoft® SQL Server.
Toutes les données de votre base sont analysables, que celles-ci proviennent de Gestimum ERP.
Véritable pivot de votre solution de gestion, Gestimum Module Décisionnel est accessible indifféremment à partir de Gestimum Gestion Commerciale ou Gestimum Gestion Comptable.

Gestimum
ERP 100% PME

DÉCISIONNEL

- Aujourd'hui l'enjeu des PME consiste à savoir exploiter de façon simple et rapide la masse d'informations à leur disposition mais souvent inutilisées. L'objectif étant de donner aux dirigeants et collaborateurs de tous les services de l'entreprise les outils leur permettant de prendre les meilleures décisions. Ainsi chacun doit pouvoir récupérer et traiter les données le concernant.

LISTE

- Visualisez l'ensemble de vos tableaux en une seule liste détaillée.
- Sélectionnez le tableau souhaité d'un simple clic.
- Dupliquez vos tableaux.

TABLEAU CROISÉ

- Composez facilement votre tableau pour obtenir une analyse multidimensionnelle de vos données.
- Une information toujours à jour.
- Regroupez ou filtrez les données en fonction de l'ensemble des champs du tableau.

GRAPHIQUE

- Visualisez vos résultats en quelques clics sur un graphique.
- Différents types de graphiques disponibles.
- Plusieurs niveaux de données possible.

RÉSULTATS

INDICATEURS

- Analyse de CA glissant sur 12 mois sur les achats et les ventes au document.
- Analyse de CA glissant sur 12 mois sur les achats et les ventes.
- Analyse des achats et ventes à la ligne de document.
- Analyse des achats et ventes au document.
- Analyse des commandes clients et fournisseurs à 3-6-12 mois.
- Analyse des ventes et achats par gamme.
- Analyse des ventes et des achats.

CONCEPTION

- Concevez de nouveaux tableaux en sélectionnant les tables. souhaitées ou en saisissant la requête SQL.
- Personnalisez votre tableau.

ACHATS

PALMARÈS FOURNISSEURS

- Top 10 des fournisseurs en volume.
- Top 10 des fournisseurs en valeur.
- Top 10 des fournisseurs en volume sur les 30 derniers jours.
- Top 10 des fournisseurs en valeur sur les 30 derniers jours.

PALMARÈS PRODUITS

- Top 10 des produits en volume.
- Top 10 des produits en valeur.
- Top 10 des produits en volume sur les 30 derniers jours.
- Top 10 des produits en valeur sur les 30 derniers jours.

RÉSULTATS

- Achats.

CONCEPTION

PALMARÈS CLIENTS

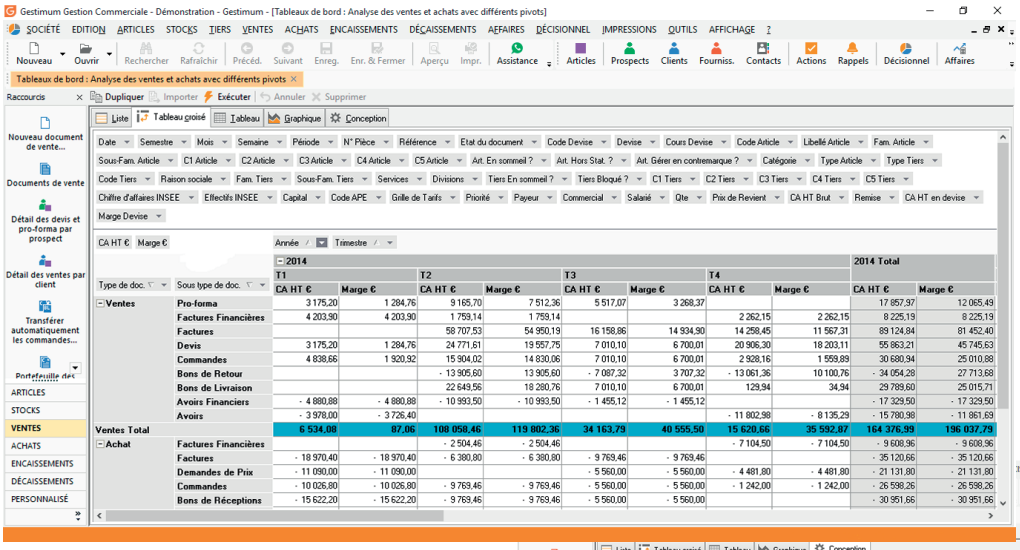
- Top 10 des clients en volume.
- Top 10 des clients en valeur.
- Top 10 des clients en volume sur les 30 derniers jours.
- Top 10 des clients en valeur sur les 30 derniers jours.

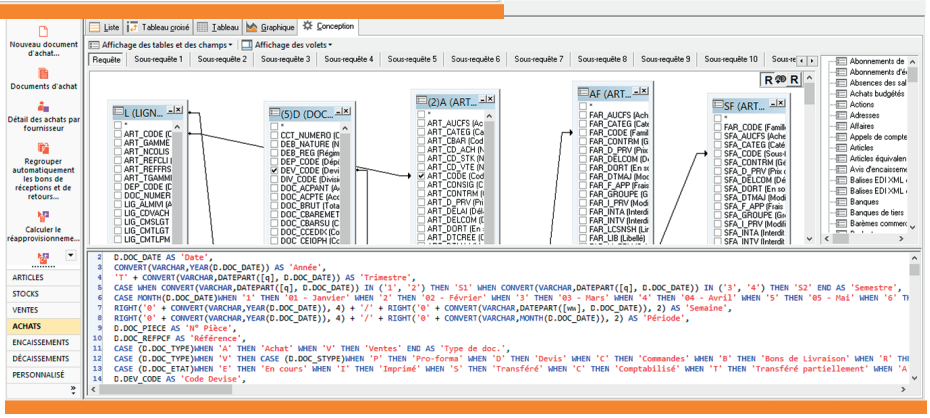
PALMARÈS PRODUITS

- Top 10 des produits en volume.
- Top 10 des produits en valeur.
- Top 10 des produits en volume sur les 30 derniers jours.
- Top 10 des produits en valeur sur les 30 derniers jours.

RÉSULTATS

- Analyse CA -poids -volume au document.
- Analyse CA -poids -volume au document sur les articles.
- CA restant à facturer.
- Calcul des commissions avec les frais à la ligne.
- Calcul des commissions avec un taux palier de CA ou de marge.





STOCKS

ARTICLES MOUVEMENTÉS

- Analyse des quantités réceptionnées vs livrées.
- Analyse sur les mouvements de n° de lot.
- Analyse sur les mouvements de n° de séries.
- Analyse sur les mouvements de stock.

ARTICLES NON MOUVEMENTÉS

- Articles sans mouvement sur les 12 derniers mois.
- Articles sans mouvement sur les 30 derniers jours.

LIVRAISONS CLIENTS

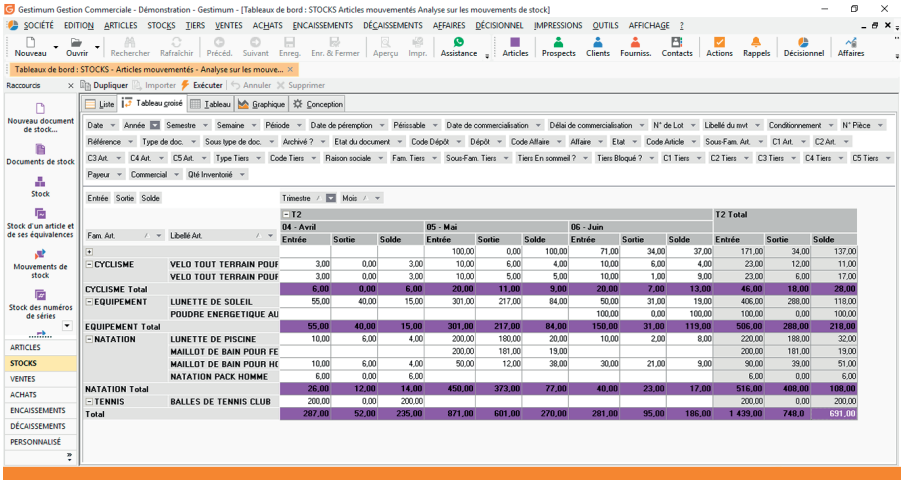
- Livraisons prévues ce jour.
- Livraisons prévues sur les 7 prochains jours.
- Livraisons prévues sur les 12 prochains mois.
- Livraisons prévues sur les 30 prochains jours.

PALMARÈS PRODUITS

- Top 10 des produits les plus entrés.
- Top 10 des produits les plus sorties.
- Top 10 des produits les plus mouvementés.

RÉCEPTIONS FOURNISSEURS

- Réceptions prévues ce jour.
- Réceptions prévues sur les 7 prochains jours.
- Réceptions prévues sur les 12 prochains mois.
- Réceptions prévues sur les 30 prochains jours.



CRM

ACTIONS

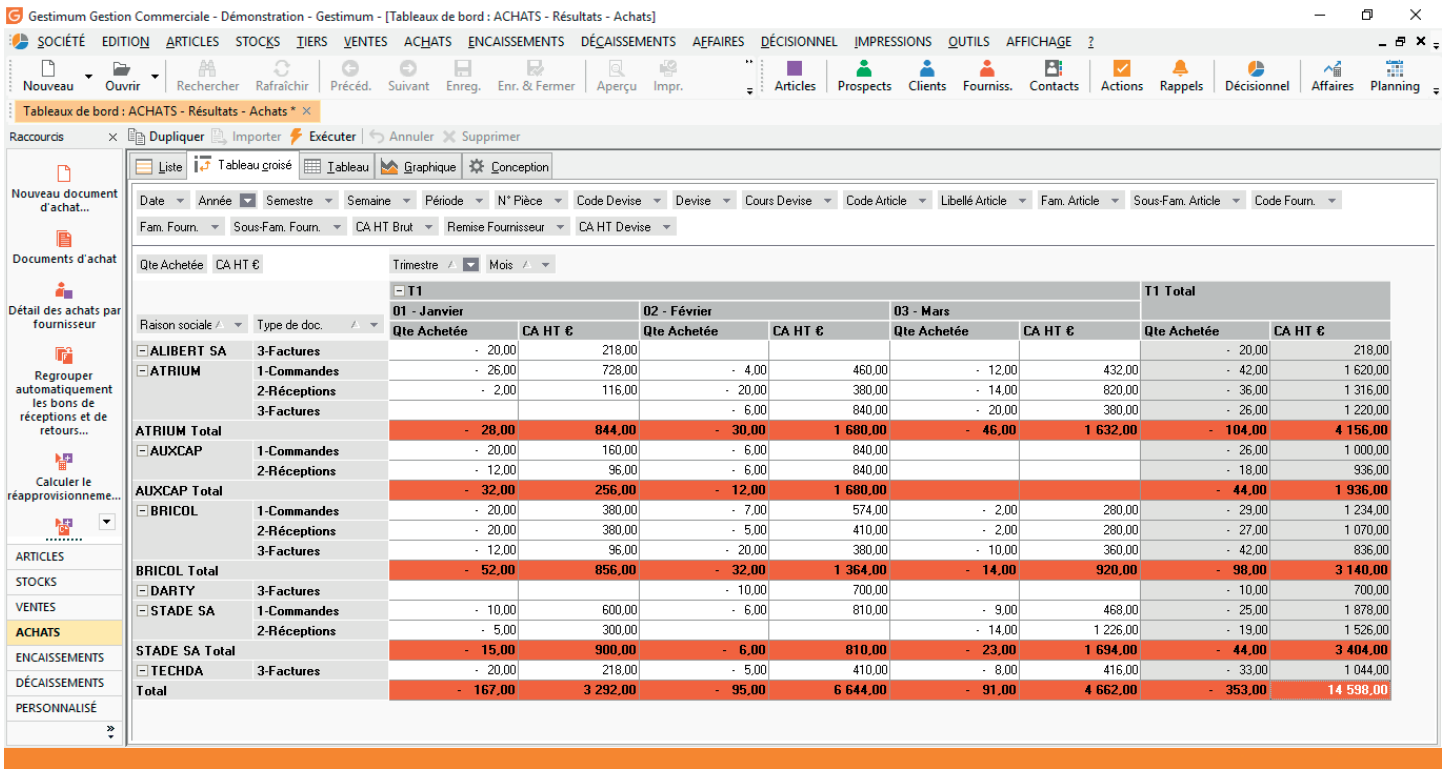
- Tâches du jour / de la semaine / du mois.

AFFAIRES

- Analyse des affaires sans les archives.
- Analyse sur la mo budgétée et réalisée des affaires.
- Analyse sur les achats budgétés et réalisés des affaires.
- Analyse sur les frais budgétés et réalisés des affaires.
- Analyse sur les ventes budgétées et réalisées des affaires.

INDICATEURS

- Contacts sans e-mail.
- Dédoublonnage des tiers par raison sociale ,téléphone, e-mails.
- E-mailing tiers avec contact.
- Nombre de contacts sans e-mail.
- Nombre de tiers crées.
- Nombre de tiers crées avec regroupements sur infos du tiers.
- Nombre de tiers crées avec des regroupements sur la date.
- Nombre de tiers en doublon.
- Nombre de tiers sans Code APE-NAF, sans contact , sans n° TVA Intracommunautaire, sans SIRET.
- Statistique sur les tiers.
- Tiers sans document, sans e-mail.



BUDGETS

- Analyse budgétaire - analytique.
- Analyse budgétaire - générale.
- Analyse sur les engagements - analytique.
- Analyse sur les engagements - générale.

ÉCHÉANCES

- Analyse des délais moyens de paiement groupés par mois et année.
- Analyse des délais moyens de paiement sur les 12 derniers mois.
- Analyse rapprochement bancaire.
- Analyse sur les règlements.
- Analyse sur les relances clients.
- Balance âgée avec une répartition sur le non échu.
- Balance âgée commerciale.
- Balance âgée comptable.
- Balance âgée prévisionnelle.
- Délai moyen de paiement par client.
- Délai moyen de paiement par fournisseur.
- Échéances clients à recevoir.
- Échéances fournisseurs à payer.
- Échéancier comptable.

GÉNÉRALE ET ANALYTIQUE

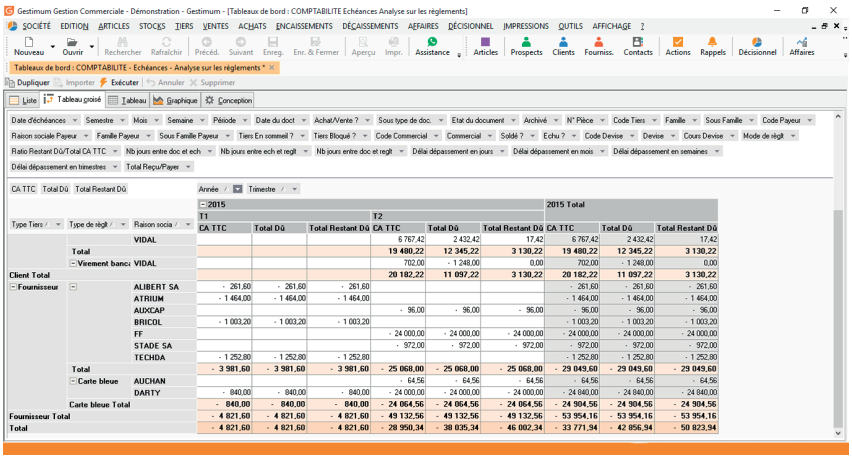
- Analyse comptabilité générale.
- Analyse de la comptabilité générale et analytique.
- Analyse des comptes comptables sans écriture.
- Analyse sur les comptes de reporting.
- Analyse sur les natures comptables.
- Analyse ventilation analytique.
- Contrôle des écritures sans répartition analytique.

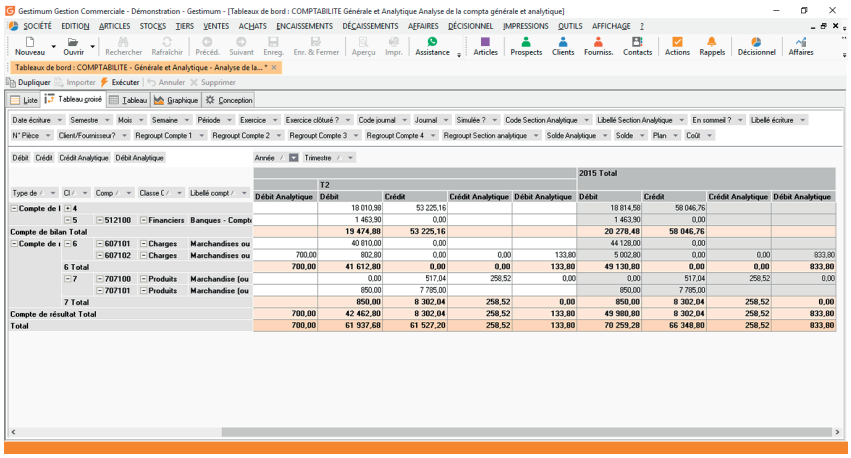
RÉVISION PAR CYCLE

- Analyse TVA.
- Calcul de la TVA.
- Capitaux permanents.
- Clients ventes.
- Etat et TVA.
- Fournisseurs achats et charges externes.
- Immobilisations.
- Personnels et organismes sociaux.
- Trésorerie.

RÉSULTAT FLASH

- Résultat Flash.





VOTRE PARTENAIRE

Les marques citées appartiennent à leurs propriétaires respectifs - Document non contractuel