



LE TABLEAU DE BORD

ISO 9001

BUREAU VERITAS
Certification



TABLEAU DE BORD

statistiques > Tableau de bord

Il vous aide à rendre plus performant votre magasin et vos équipes. Vous pouvez l'imprimer par collaborateur et établir une comparaison sur la période précédente choisie.

En fonctionnement multi-magasin, vous pouvez l'imprimer également par magasin.

Nous allons voir maintenant ce que veulent dire les chiffres.

Editer un tableau de bord

1) Choisissez un collaborateur ou tous sur une période donnée. Comparez la même période de l'année précédente si vous le souhaitez.

2) Validez



The screenshot shows a window titled 'Tableau de bord' with a green checkmark icon and a green arrow icon in the top left corner. The main content area is titled 'Paramétrage' and contains the following settings:

- Collaborateur:** A dropdown menu with 'Tous cumulés' selected.
- Comparer sur la période -1**
- Type de période:** Radio buttons for 'Jour', 'Mois', 'Année', and 'Période'. 'Mois' is selected.
- 05/2012:** A dropdown menu showing the selected month and year.

Lunettes

Les avoirs complets sur un équipement ne comptent pas dans le nombre des équipements.

Les avoirs sont exclus de la colonne CA

Tout équipement lunettes hors SAV et DUO

Minimum 1 monture et 2 verres

Lunettes	Qté	CA	Prix moyen	%
Lunettes :	1 089	368 536,08	€ 338,42	€
Dont complets :	740	316 032,13	€ 427,07	€ 67,95
Dont > 100€	645	311 699,48	€ 483,26	€ 59,23
DUO	468			81,53



Le % des DUO est calculé par rapport aux équipements complets supérieurs à 183 €.

Détails

Cela prend en compte les verres de proximité.

Les RFA sont exclues

Details		(hors DUO/SAV)		
	Qté	Prix moyen	%	Marge
Montures :	853	112,40	€	60,69 %
Verres unifocaux :	942	65,52	€ 49,95	69,60 %
Verres progressifs :	913	227,78	€ 48,41	50,27 %

Total inférieur à 100%
(exclusion des autres géométries)

Autres

Prise en compte
des équipements
hors SAV

Les RFA
sont exclues

Cela exclut
les ventes
comptoirs

	Qté	CA	Prix moyen	Marge
Lentilles :	210	15 944,56	€ 75,93	€ 56,71 %
Divers :	29	4 342,12	€ 149,73	€ 86,74 %

Clients

Nouveaux clients lunettes ou lentilles (premier achat lunettes ou lentilles pour ce client)

% des nouveaux clients sur le total des équipements

	Qté	%	Age Moyen
Lunettes :	307	28,19	43 ans
Lentilles :	29	13,81	29 ans

Age moyen des nouveaux clients

Total

Quantité totale d'équipements vendus (Lunettes + Lentilles + Divers hors ventes comptoirs, SAV et DUO)

Chiffre d'affaire des équipements concernés

Qté	CA	Marge	Age Moyen
1 328	388 822,76 €	56,68 %	49,40 ans

Age moyen des clients

La marge se calcule de la façon suivante : $(\text{Prix de vente HT} - \text{Prix d'achat net}) / (\text{Prix de vente HT}) * 100$

Devis

Taux de transformation de devis, 4 règles :

- Le taux de transformation est imputé au vendeur qui a réalisé le devis et non l'équipement
- Sont concernés les devis ayant une date de création incluse dans la période demandée
- Les DUO et SAV sont exclus
- Un ensemble de devis lié au même client et à la même prescription (sur une période < 6 mois) n'est comptabilisé qu'une seule fois.

Tout client n'ayant effectué aucun achat pour le type d'équipement avant la période

Unifocal, proximité inclus

Si un des verres est progressif, il est compté dans les progressifs même si l'autre verre est unifocal

Devis			
	% de transformation lunette		
	Tous	Nouveaux	Anciens clients
Lunettes :	80,80%	70,41%	86,75%
Dont : -Unifocal :	82,89%	76,61%	88,49%
-Progressifs :	78,86%	60,37%	86,84%
Compétitifs** :	39,63%	34,18%	45,41%

Un devis compétitif est un devis qui n'a pas été transformé le jour de sa création. L'idée est de mesurer la capacité du magasin à transformer des devis pour des clients qui font jouer la concurrence.