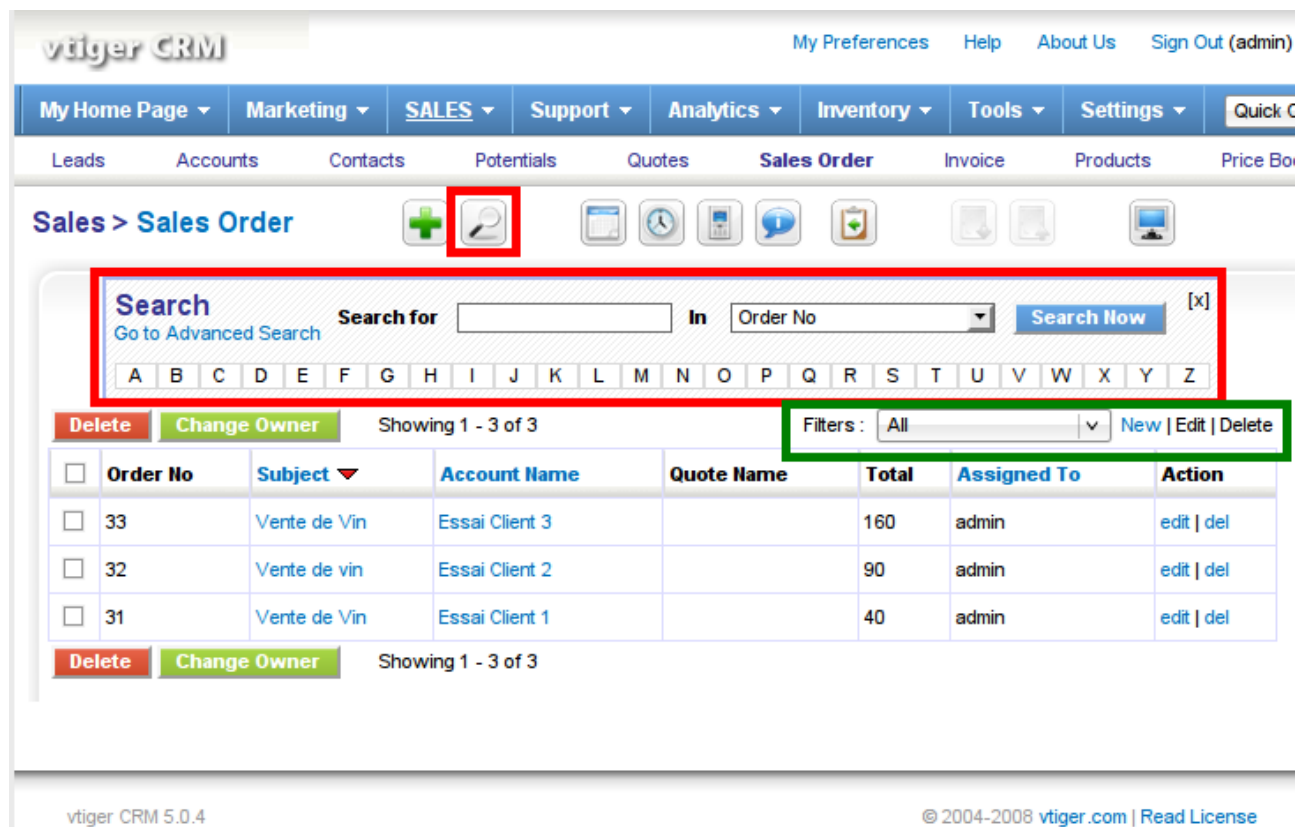


# Trier les ventes (sales order) avec Vtiger CRM

Dans l'activité d'une entreprise, on peut avoir besoin d'un outil pour trier les ventes, ce afin de réaliser un certain nombre de statistiques sur ces ventes, ou bien afin de savoir quel produit est le plus vendu, quel produit se vend davantage par lots, ou encore quels clients ont acheté tels produits dans une période donnée. Les applications sont donc multiples.

L'objet de ce tutoriel est donc le tri des ventes enregistrées (en anglais "sales order").

Je reprendrais dans ce tutoriel un certain nombre d'explications que j'avais déjà faites dans celui sur les tris des comptes clients, ce afin d'éviter au lecteur d'être régulièrement invité à se référer au précédent tutoriel.



The screenshot shows the Vtiger CRM interface for the 'Sales Order' module. The search bar is highlighted in red, and the filter dropdown is highlighted in green. The search bar contains the text 'Search for' and 'In Order No'. The filter dropdown is set to 'All'. The table below shows a list of sales orders with columns for Order No, Subject, Account Name, Quote Name, Total, Assigned To, and Action.

Order No	Subject	Account Name	Quote Name	Total	Assigned To	Action
33	Vente de Vin	Essai Client 3		160	admin	edit   del
32	Vente de vin	Essai Client 2		90	admin	edit   del
31	Vente de Vin	Essai Client 1		40	admin	edit   del

VTiger permet deux types de tris : un premier tri via l'outil de recherche (en rouge sur l'image ci dessus), et un second tri via les filtres (le cadre vert de l'image ci-dessus). Il faut bien comprendre que chaque outil permet d'arriver aux mêmes résultats, ils diffèrent simplement par leur rapidité d'utilisation en fonction de la situation et du besoin. Ainsi, la recherche est plutôt lente dans son utilisation : il faut choisir sur quel champs on veut rechercher un mot clef, puis entrer le mot clef. A l'inverse, les filtres sont eux très rapides dans leur utilisation, mais on a besoin d'être créés puis configurés, ce qui demande quelques minutes.

On peut considérer que les filtres sont comme des "recherches avancées" mises en favoris.

Pour résumer : dans le cas d'une recherche très simple, mieux vaut employer la recherche. Dans le cas de recherches assez compliquées mais récurrentes, mieux vaut utiliser les filtres.

## L'outil de recherche :

A première vue, l'outil de recherche est simple (auquel on accède en cliquant sur la loupe). Il se compose d'un champ dans lequel vous insérez le ou les mots clefs que vous souhaitez rechercher, puis d'une liste déroulante afin de choisir sur quel critère se portera votre recherche.

La liste déroulante offre un choix assez restreint de champs à choisir : Order No (numéro de la vente), Subject (Nom de la vente), Account Name (Nom du compte client auquel est attaché la vente), Quote Name (nom du Devis), Total (le montant total de la vente), et Assigned To (A qui est assigné cette vente, dans le cas où les clients auraient un vendeur référent dans l'entreprise).

Ainsi, si vous voulez rechercher les ventes faites au client "Restaurant Lutécia", vous entrerez 'Lutécia' dans le champs, puis vous sélectionnerez 'Account Name' dans la liste déroulante et enfin vous cliquerez sur le bouton bleu Search Now. Si, par contre, vous souhaitez chercher les ventes qui réalisées par l'employé 'Pierre', vous entrerez 'Pierre' dans le champs puis vous sélectionnerez 'Assigned To' dans la liste déroulante.

The image shows two examples of the simplified search interface. Each example consists of a header with the word 'Search' and a link 'Go to Advanced Search'. Below the header, there is a 'Search for' text input field containing the search term, followed by an 'In' dropdown menu with a selected field name, and a blue 'Search Now' button. Below these elements is a horizontal row of buttons labeled with the letters A through Z, serving as an alphabetical index.

En fait, cet outil de recherche n'est que l'outil simplifié : en cliquant à gauche sur "Go to advanced search", on accède à l'outil complet de recherche, à savoir la recherche avancée.

The image shows the advanced search interface. At the top, there are two radio buttons: 'Match All of the Following' (unselected) and 'Match Any of the Following' (selected). Below this, there is a search criteria row with a dropdown menu set to 'Subject', a second dropdown menu set to 'contains', and an empty text input field for the search term. At the bottom of the interface, there are three buttons: 'More' (green), 'Fewer' (green), and 'Search Now' (blue).

Comme je l'ai écrit plus haut, il se présente avec deux listes déroulantes et un champs : la première liste déroulante sert à choisir à quel élément de la fiche Ordre de vente s'appliquera la recherche, la seconde liste déroulante permet de sélectionner la contrainte (contiendra ? ne contiendra pas ? commence par ? fini par ? etc.) qu'on souhaite utiliser entre le mot clef à insérer dans le champs suivant et la zone de la fiche Ordre de vente du champs précédent. Enfin, le champs situé juste après sert à entrer le ou les mots clefs que VTiger devra chercher.

La recherche avancée permet également de croiser un certain nombre de tris parallèlement : ainsi on pourra chercher toutes les ventes qui ont été faites après telle date et pour un montant supérieure à une somme que l'on aura mise dans le champs correspondant.

Pour rajouter un critère de recherche, il suffit de cliquer sur le bouton vert "More" (et pour supprimer un critère, il suffit de cliquer sur "Fewer").

The image shows the advanced search interface with two criteria. At the top, the 'Match Any of the Following' radio button is selected. Below, there are two rows of search criteria. The first row has a dropdown menu set to 'Due Date', a second dropdown menu set to 'greater than', and an empty text input field. The second row has a dropdown menu set to 'Total', a second dropdown menu set to 'less than', and an empty text input field. At the bottom, there are three buttons: 'More' (green), 'Fewer' (green), and 'Search Now' (blue).

Les croisements de recherches se règlent juste au dessus : par défaut, l'outil est réglé sur "Match Any of the Following" (la recherche doit correspondre à au moins un des critères), mais on peut à la place vouloir

le régler sur "Match All of the Following" (la recherche doit correspondre à tous les critères).

Attention : On ne peut pas faire de recherches sur les produits vendus avec cette vente. Ainsi : si on souhaite trier les ventes où ont été vendus le produitA et pas le produitB, on utilisera le sujet de la vente (Subject). Je recommande donc, à chaque vente, d'écrire dans le sujet de l'ordre de vente quels produits ont été vendus (comme par exemple 'Vente de ProduitA'). Il ne restera plus pour l'utilisateur qu'à faire des recherches sur le sujet de la vente.

Voir l'exemple ci-dessous :

Si je crée une vente dans laquelle je vend du ProduitA, je peux l'appeler « vente de ProduitA » :

Basic Information		More Information	
<b>Save</b> <b>Cancel</b>			
<b>Sales Order Information</b>			
*Subject	Vente de ProduitA	Potential Name	
Customer No		Quote Name	
Purchase Order		Contact Name	
Due Date	2008-08-13 (yyyy-mm-dd)	Carrier	BlueDart
Pending		Status	Approved
Sales Commission		Excise Duty	
*Account Name	Essai Client 1	Assigned To	User Group admin

Je n'aurais plus qu'à rechercher 'ProduitA' pour afficher toutes les ventes durant lesquelles du ProduitA a été vendu.

Sales > Sales Order

Search for **ProduitA** in **Subject** **Search Now** [x]

A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z

Delete Change Owner Showing 1 - 1 of 1 Filters: Ventes de cette semaine New | Edit | Delete

Subject	Account Name	Assigned To	Billing Address	Shipping Address	Action
Vente de ProduitA	Essai Client 1	admin	Billing Adresse of Essai Client 1	Billing Adresse of Essai Client 1	edit   del

Delete Change Owner Showing 1 - 1 of 1

## L'outil de filtrage

Les filtres fonctionnent exactement comme les recherches. Ils sont différemment présentés, ils peuvent être enregistrés, mais les différences s'arrêtent là.

Et pourtant, dans son utilisation rapide, un filtre se révèle très rapide : en un seul clic, vous pouvez trier ce que vous voulez parmi les ordres de vente. Par exemple, en un seul clic, l'utilisateur aura cliqué sur le filtre "New This week" qui affichera les ordres de vente qui ont été passés il y a moins d'une semaine.



Showing 1 - 3 of 3

Filters : Ventes de cette semaine

<input type="checkbox"/>	Subject ▼	Account Name	Assigned To	Billing Address	Shipping Address	Action
<input type="checkbox"/>	Vente de vin	Essai Client 2	admin	Billing Adresse of Essai Client 2	Billing Adresse of Essai Client 2	<a href="#">edit</a>   <a href="#">del</a>
<input type="checkbox"/>	Vente de Vin	Essai Client 1	admin	Billing Adresse of Essai Client 1	Billing Adresse of Essai Client 1	<a href="#">edit</a>   <a href="#">del</a>
<input type="checkbox"/>	Vente de Vin	Essai Client 3	admin	Billing Adresse of Essai Client 3	Billing Adresse of Essai Client 3	<a href="#">edit</a>   <a href="#">del</a>

Showing 1 - 3 of 3

L'utilisation des filtres est donc très simple. Leur création et leur configuration n'est pas plus compliquée que l'utilisation de la recherche avancée. La création d'un filtre se fait en cliquant sur 'New', la modification en cliquant sur 'Edit'. Le dernier bouton, 'Delete', sert à supprimer un filtre.

Cliquer sur un des deux premiers boutons vous amène dans l'interface de configuration d'un filtre. Dans celle-ci, les choix ne sont pas très nombreux : vous devez d'abord rentrer le "View name", puis en dessous, vous pouvez choisir l'affichage de la liste des ordres de vente. C'est à dire que les filtres permettent de personnaliser la façon dont vous souhaitez voir les ordres de ventes affichés (vous choisissez les "columns", c'est à dire le nombre d'information par compte à afficher).

Si vous ne souhaitez rien changer à l'affichage original, ne modifiez rien ici.

Sales Order > New Custom view

**Details**

\*View Name:   Set as Default  List in Metrics

**Choose Columns**

Subject \*  Account Name \*  Assigned To \*  Billing Address \*   
 Shipping Address \*  None  None  None   
 None

**Simple Time Filter**

Select a Column :

Select Duration :

Start Date :   (yyyy-mm-dd)

En dessous, vous arrivez sur l'interface de configuration du filtre : vous pouvez constater qu'il y a deux onglets. Par défaut, celui affiché est le "Standard Filters". Dans cet onglet, on peut simplement configurer "Simple Time Filter", c'est à dire un filtre sur le temps. Je vous conseille donc de cliquer sur le deuxième onglet : "Advanced Filters", qui vous affiche une interface familière : elle est très proche de celle de la recherche avancée.

**Standard Filters**      **Advanced Filters**

Set the search conditions to further restrict the list.

- You can use "or" filters by entering multiple items in the third column.
- You can enter up to 10 items, separated by commas. For example: CA, NY, TX, FL searches for CA or NY or TX or FL.

RULE		
None	None	
None	None	
None	None	
None	None	
None	None	

Comme pour la recherche avancée, la première liste déroulante vous permet de sélectionner sur quel critère vous souhaitez effectuer le tri, la seconde liste déroulante vous demande la contrainte (contient, ne contient pas, plus que, moins que, etc.) et le dernier champs vous sert à insérer vos mots clefs ou chiffres. Vous pouvez répéter cette opération sur chaque ligne, ce qui créera des recherches (ou des filtres, plus exactement) croisés. Une fois que la configuration totale est terminée, cliquez sur 'Save' pour sauvegarder votre filtre.

**Standard Filters**      **Advanced Filters**

Set the search conditions to further restrict the list.

- You can use "or" filters by entering multiple items in the third column.
- You can enter up to 10 items, separated by commas. For example: CA, NY, TX, FL searches for CA or NY or TX or FL.

RULE		
Account Name	starts with	Pierre And
Total	less than	500 And
None	None	
None	None	
None	None	



  

Il sera disponible juste après dans la l'interface d'affichage de la liste des ordres de vente, avec les autres filtres.

Attention : Comme je l'ai expliqué pour le chapitre sur l'outil de recherche, on ne peut pas faire de recherches sur les produits vendus avec cette vente. Ainsi : si on souhaite trier les ventes où on été vendus le produitA et pas le produitB, on utilisera la description. Je recommande donc, à chaque vente,

d'écrire dans la description de l'ordre de vente quels produits ont été vendus. Il ne restera plus pour l'utilisateur qu'à faire des recherches sur la description.

Si je crée une vente dans laquelle je vend du 'ProduitA', on peut très simplement appeler cette vente « Vente de produit A » :

Basic Information		More Information	
<span>Save</span> <span>Cancel</span>			
<b>Sales Order Information</b>			
*Subject	Vente de ProduitA	Potential Name	<input type="text"/>
Customer No	<input type="text"/>	Quote Name	<input type="text"/>
Purchase Order	<input type="text"/>	Contact Name	<input type="text"/>
Due Date	2008-08-13  <i>(yyyy-mm-dd)</i>	Carrier	BlueDart <input type="text"/>
Pending	<input type="text"/>	Status	Approved <input type="text"/>
Sales Commission	<input type="text"/>	Excise Duty	<input type="text"/>
*Account Name	Essai Client 1 	Assigned To	<input checked="" type="radio"/> User <input type="radio"/> Group admin <input type="text"/>

Puis, il suffit de faire un filtre sur le sujet, et mettre la contrainte 'contient' sur le mot clef 'ProduitA' :

Sales Order > New Custom view

**Details**

\*View Name:   Set as Default  List in Metrics

**Choose Columns**

Subject \*  Account Name \*  Assigned To \*  Billing Address \*

Shipping Address \*  None  None  None

None

**Standard Filters** **Advanced Filters**

Set the search conditions to further restrict the list.

- You can use "or" filters by entering multiple items in the third column.
- You can enter up to 10 items, separated by commas. For example: CA, NY, TX, FL searches for CA or NY or TX or FL.

**RULE**

And

Mais on peut également mettr ela contrainte 'ne contient pas' sur le mot clef 'ProduitB' :

**RULE**

And

And

Et on vérifie que cela fonctionne :



<a href="#">Delete</a>	<a href="#">Change Owner</a>	Showing 1 - 1 of 1	Filters: <span>Ventes de ProduitA</span> <input type="text"/>	<a href="#">New</a>   <a href="#">Edit</a>   <a href="#">Delete</a>	
<input type="checkbox"/> Subject	Account Name	Assigned To	Billing Address	Shipping Address	Action
<input type="checkbox"/> Vente de ProduitA	Essai Client 1	admin	Billing Adresse of Essai Client 1	Billing Adresse of Essai Client 1	<a href="#">edit</a>   <a href="#">del</a>
<a href="#">Delete</a>	<a href="#">Change Owner</a>	Showing 1 - 1 of 1			

## Conclusion

En résumé, on voit bien que les deux outils sont finalement très proche dans leur utilisation, mais différent par leur rapidité d'exécution : la recherche est assez lente mais s'utilise directement, alors que le filtre, s'il est très rapide dans son utilisation, demande quelques minutes pour être bien configuré.

Ainsi, je pense que les filtres sont davantage à utiliser pour réaliser des recherches assez régulières, alors que l'outil de recherche ne doit s'appliquer qu'aux recherches ponctuelles.