Manuel de Référence
GESTION DES PUBLIPOSTAGES
(V1.6.3)

VAL Informatique - 2011
Tous droits réservés

VAL Informatique – 16 avenue Salvador DALI – BP 80040 - 31702 BLAGNAC Cedex - FRANCE

Tél.: (33) 05 61 00 92 00 Fax : (33) 05 61 39 22 23
e-mail : courrier@valinformatique.fr

PROGRé est basé sur le progiciel STROGOF. STROGOF est une marque commerciale de VAL Informatique. Les autres marques ou noms de produit cités dans le présent ouvrage sont des marques commerciales ou des marques déposées de leurs détenteurs respectifs.

TABLE DES MATIERES

1 Gestion des Mailings 6
1.1 Définitions 8
1.2 Création d'un Mailing 9
1.2.1 Onglet Description 11
1.2.2 Onglet Memo 18
1.2.3 Création des cibles du Mailing 19
1.2.4 Onglet Memo de la Cible 24
1.2.5 Définition des Critères d'Extraction de la cible 25
1.2.6 Lancement des extractions 32
1.3 Génération des Actions 43
1.4 Exploitation des adresses sélectionnées 45

AVERTISSEMENT

Les informations contenues dans ce document sont sujettes à révision sans préavis et ne sauraient constituer d'engagement de la part de VAL Informatique.

Les droits d'utilisation du logiciel décrit dans ce document sont cédés dans le cadre d'un contrat de licence et le logiciel ne peut être utilisé que selon les termes de ce contrat.

Toute reproduction ou transmission sous quelque forme ou par quelque procédé que ce soit (électronique ou mécanique, photocopie et enregistrement compris) et à toute autres fins que l'usage personnel de l'acheteur sans l'autorisation écrite de VAL Informatique est strictement interdite.

VAL Informatique 2010. Tout droit réservé.

PRELIMINAIRES

Ce guide d'utilisation est destiné à vous aider à apprendre et exploiter PROGRÉ avec le maximum d'efficacité et d'autonomie.

Vous y trouverez la présentation générale des différentes fonctions qui vous sont offertes et quelques conseils d'utilisation.

Ce document fait partie d'un ensemble de livrets qui constitue le manuel de référence de PROGRÉ.
Le Manuel de référence est composé des livrets suivants :

- **0 - Introduction**
- **1 - Gestion des Paramètres**
- **2 - Ressources (Personnel et Moyens Pédagogiques)**
- **3 - Interlocuteurs et personnes physiques**
- **4 - Clients et personnes morales**
- **5 - Production et Planification**
- **6 - Gestion des Produits commerciaux et des Actions**
- **7 - Inscriptions et Parcours**
- **8 - Conventionnement et Facturation**
- **9 - Gestion Documentaire RM**
- **10 - Publipostages**
- **11 - Boite à outils**
- **12 - Gestion budgétaire et indicateurs de Pilotage**
- **13 - PROGRé en Ligne**
- **14 - Export**
- **15 - Import**
- **16 - Habilitations**
- **17 – Gestion des Classifications**

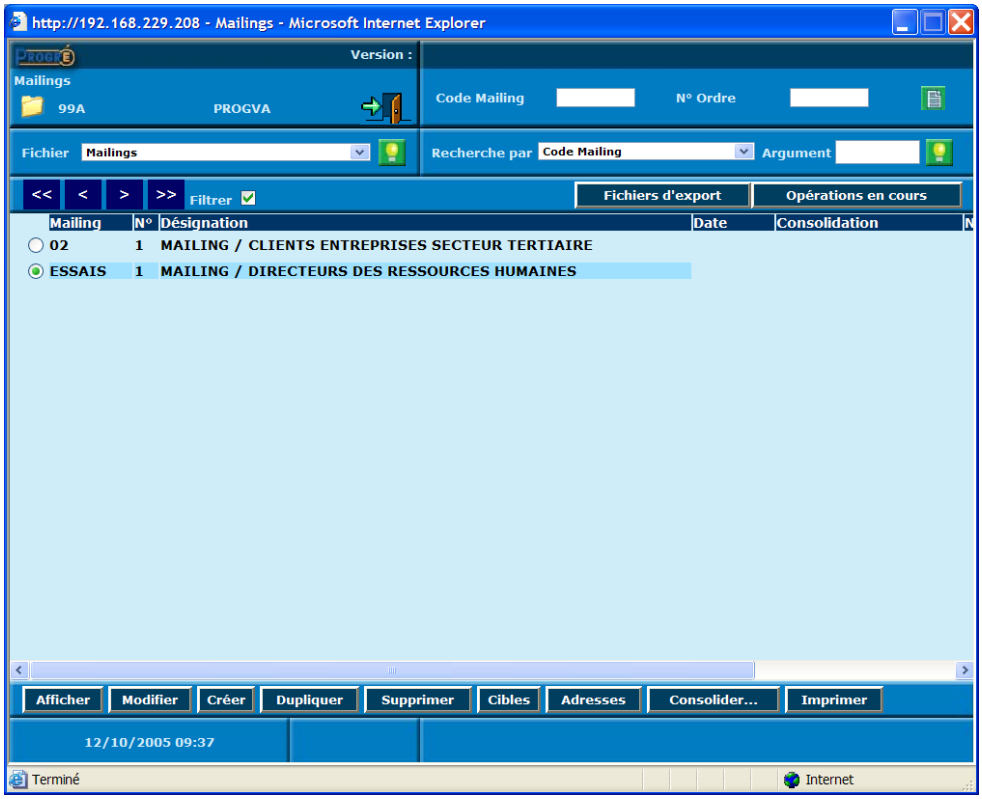
1 GESTION DES MAILINGS

Ce programme temps réel permet de concevoir, de lancer et de suivre des mailings à partir des données commerciales de la base de PROGRE, mais aussi à partir de données externes acquises par le GRETA auprès de fournisseurs de fichiers.

Le module de Gestion de Mailings est accessible depuis le menu « Gestion Commerciale » :

Cliquez ici pour accéder au module de gestion des mailings

L'entrée dans ce module provoque l'affichage suivant :



Cette interface présente la liste des opérations de mailings en cours ou historiques.

En préalable à la présentation des fonctionnalités de ce module, il est important de préciser les principes généraux qui régissent la gestion des mailings dans PROGRE et de donner quelques définitions utilies.

1.1 DEFINITIONS

Fiche mailing

Cette entité représente une opération commerciale de masse datée, consistant en une définition des **opérations d'extraction d'adresses**, de leur **exploitation par impression** ou **exportation de fichiers** à destination de routeurs, et leur suivi par analyse des retours pour évaluation de la pertinence et de la rentabilité de l'opération.

Cibles ou Origines

Cette entité permet d'identifier au sein d'une opération Mailing, un **nombre non limité de sous-ensembles d'adresses destinataires**, chacun étant défini par des conditions d'extraction particulières et suivi tant au niveau financier que des statistiques de retours.

Adresses

Il s'agit de **l'ensemble des adresses** concernées par une opération Mailing, chacune étant rattachée à une **cible particulière**. On distinguera :

- **les adresses « internes »** issues de l'extraction de la base PROGRE. Elles représentent, selon la définition de la cible à laquelle elles sont rattachées, soit une référence à un client et un interlocuteur identifié, soit une référence à un client et un destinataire type exprimé par un code fonction.

- **les adresses « externes »** issues d'achat de fichiers externes. PROGRE n'assure pas la gestion de ces adresses, mais les intègre en tant que Cibles externes dans la gestion des Fiches mailing pour en assurer un suivi en termes financier et en termes de gestion des retours.

Actions Commerciales

Le système de gestion des Mailings proposé prévoit la génération d'informations historiques dans la base de données des Actions Commerciales déjà implémentée.

Chaque adresse interne extraite fait alors l'objet de la génération d'une Action commerciale, typée selon la définition de la fiche Mailing, pour chaque référence aux Clients et/ou Interlocuteurs concernés.

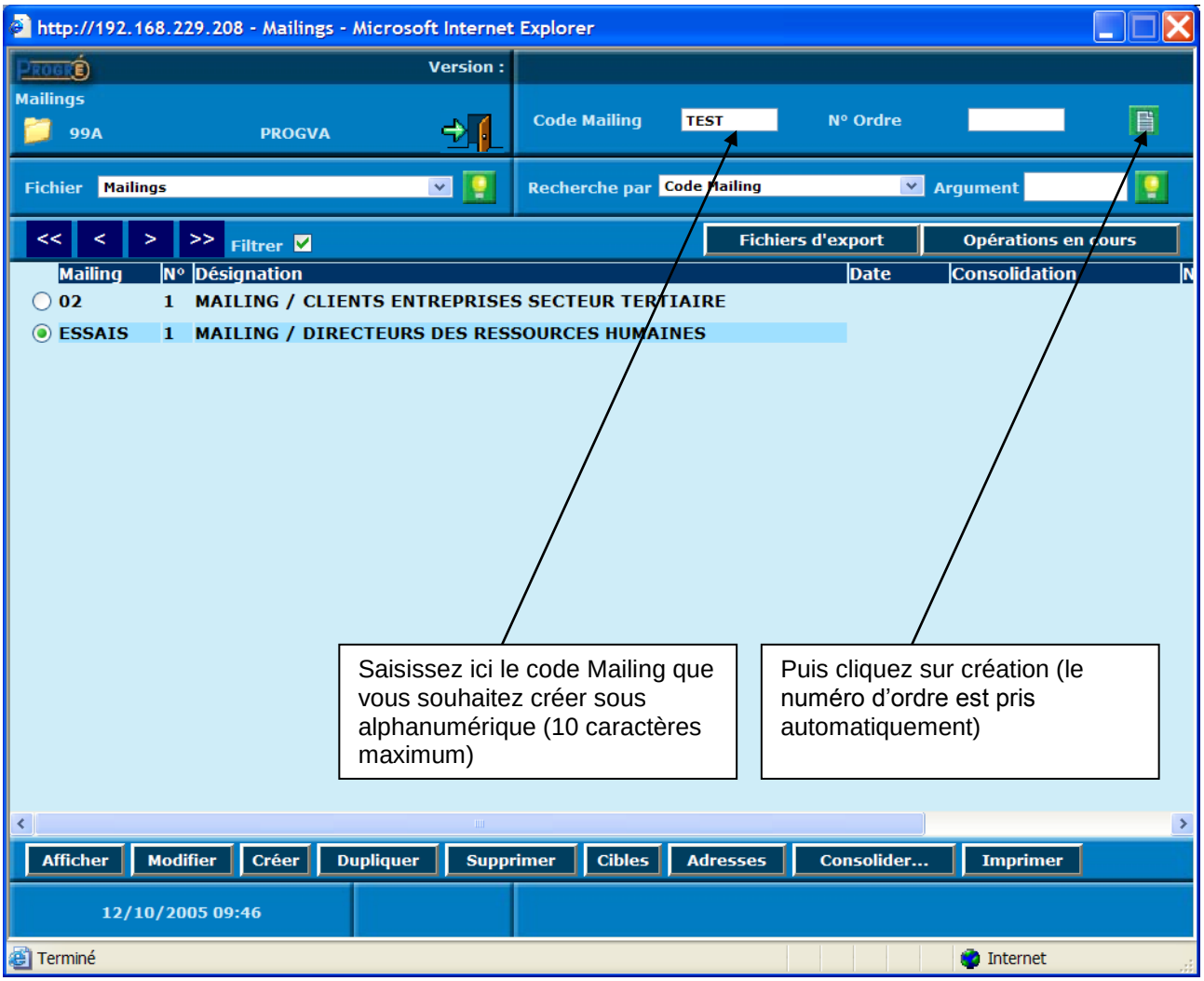
Chaque action commerciale ainsi générée est également le support de la gestion des retours, de sorte que la base des Actions commerciale puisse directement être impliquée dans la définition d'extraction pour des Mailings à venir.

1.2 CREATION D'UN MAILING

Pour illustrer ce chapitre nous allons suivre un exemple concret de construction de mailing.

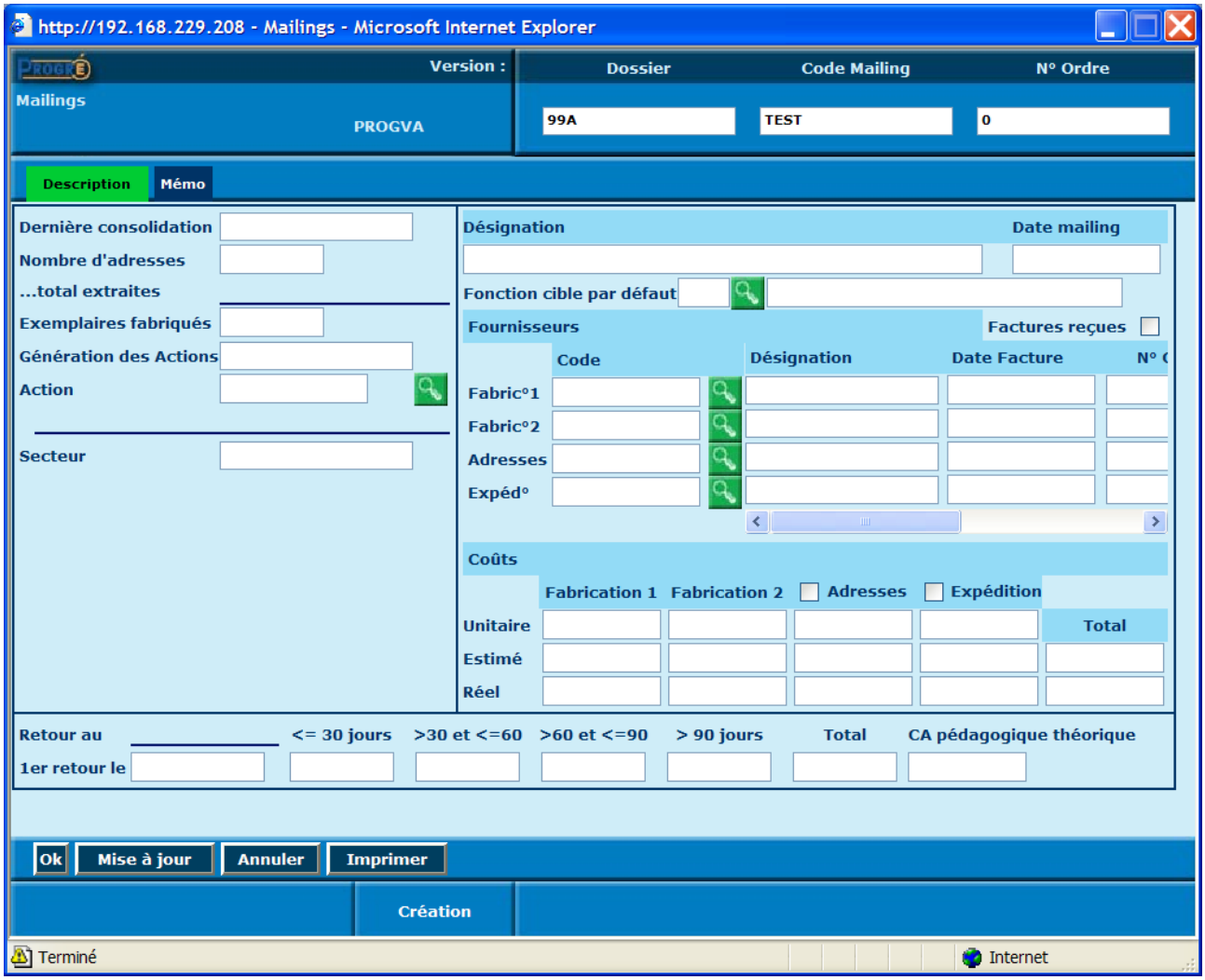
Pour créer un mailing, vous devez vous placer en fonction création et saisir :

- un **code mailing** sur 10 caractères alphanumériques maximum ;
- le numéro d'ordre est pris automatiquement par le système.



Nous nous proposons de créer le Mailing « TEST » comme indiqué ci-dessus.

Après avoir cliqué sur « création », l'écran suivant s'affiche :



1.2.1 ONGLET DESCRIPTION

Cet onglet constitue le **tableau de bord** du mailing. Il est composé de champs descriptifs et saisissables, mais également de champs alimentés automatiquement et permettant de suivre le lancement du mailing, ses coûts, ses retours, etc.

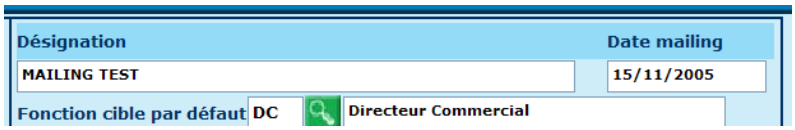
Désignation

Vous devez saisir ici le libellé précis de l'opération de mailing que vous créez.

Date Mailing

Ce champ vous permet d'indiquer la date exacte de départ du mailing.

Fonction cible par défaut



Les codes fonctions des destinataires visées par le mailing sont en principe définis au niveau des **cibles** composant le mailing. Par défaut, vous pouvez indiquer ici le code fonction au niveau général du mailing. Ce code fonction doit être sélectionné dans la liste des valeurs du paramètre correspondant (vous pouvez donc activer la loupe de recherche sur les codes fonction disponibles). Une fois le code fonction sélectionné, le libellé paramétré est répercuté dans le champ prévu à cet effet. Il vous est alors possible de le modifier, ponctuellement pour le mailing. Ainsi, les destinataires du mailing seront les interlocuteurs des clients sélectionnés pour ce mailing qui disposent de ce code fonction. La règle est alors que l'envoi sera expédié au nom de la personne physique disposant du code fonction en question. A défaut, c'est à dire que si pour un client sélectionné dans le mailing il n'existe pas d'interlocuteur disposant du code fonction défini, l'envoi sera adressé à la fonction elle même (exemple : à l'attention de Monsieur le Directeur Commercial, au lieu de à l'attention de Monsieur Jean DURAND).

Fournisseurs

Les champs de cette rubrique permettent d'enregistrer et de gérer les différents éléments de coûts entrant dans le prix de revient de l'opération de mailing.

Les fournisseurs gérés au niveau d'un mailing se répartissent en trois catégories :

- Les fabricants,
- Les fournisseurs d'adresses externes,
- Les routeurs chargés de l'expédition.

Par ailleurs, ces fournisseurs peuvent être définis à deux niveaux :

- d'une part, au niveau général du mailing
- d'autre part, au niveau de chacune des cibles composantes du mailing.

Ainsi, les fournisseurs de type « fabricants du mailing » (imprimeur, flasheur, etc.) sont définis au niveau général du mailing, puisque leur prestation est générale et ne dépend pas des cibles composantes.

En revanche, les fournisseurs d'adresses externes et les routeurs peuvent être définis :

- soit au niveau général mailing parce qu'ils sont uniques pour l'opération et sont donc indépendants des cibles identifiées : dans ce cas les cases « adresses » et « expédition » doivent être cochées comme ceci :

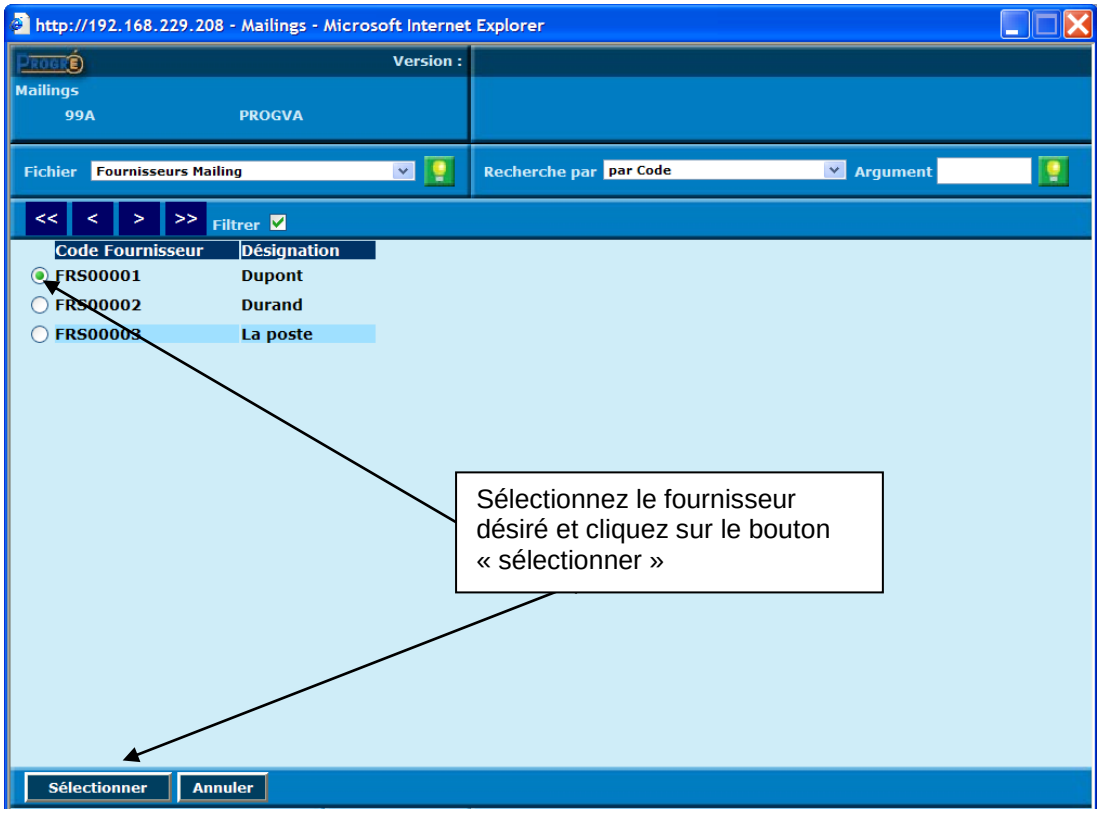
  Vous indiquez ainsi au système que le fournisseur d'adresses externes et le routeur sont gérés au niveau global du mailing. L'action de cocher ces cases ouvre sur l'onglet général du mailing les champs permettant le suivi de facturation de ces fournisseurs.

- soit au niveau de chacune des cibles composantes du mailing, dans le cas où, pour chaque cible identifiée, le fournisseur d'adresses et le routeur sont spécifiques. Dans ce cas, les cases « adresses » et « expédition » ne doivent pas être cochées.

Sélection des fournisseurs

Un fournisseur est repéré par un code. Un clic sur la loupe de recherche permet d'ouvrir la fenêtre des fournisseurs de la base.

Cliquez sur la loupe de recherche pour accéder aux fournisseurs de la base de données.


http://192.168.229.208 - Mailings - Microsoft Internet Explorer
Version :
Mailings
99A
PROGVA
Fichier
Fournisseurs Mailing
Recherche par
par Code
Argument
<< < > >>
Filtrer
Code Fournisseur
Désignation
FRS00001
Dupont
FRS00002
Durand
FRS00003
La poste
Sélectionnez le fournisseur désiré et cliquez sur le bouton « sélectionner »
Sélectionner
Annuler

Pour chaque opération de fabrication, de traitement des adresses et de routage, PROGRE permet de gérer un budget prévisionnel associé au Mailing.

Ainsi, à partir des coûts unitaires des activités fournisseurs (fabrication, adresses, routage, etc .), le système valorise le budget prévisionnel par application des volumes traités, comme l'indique l'image suivante :

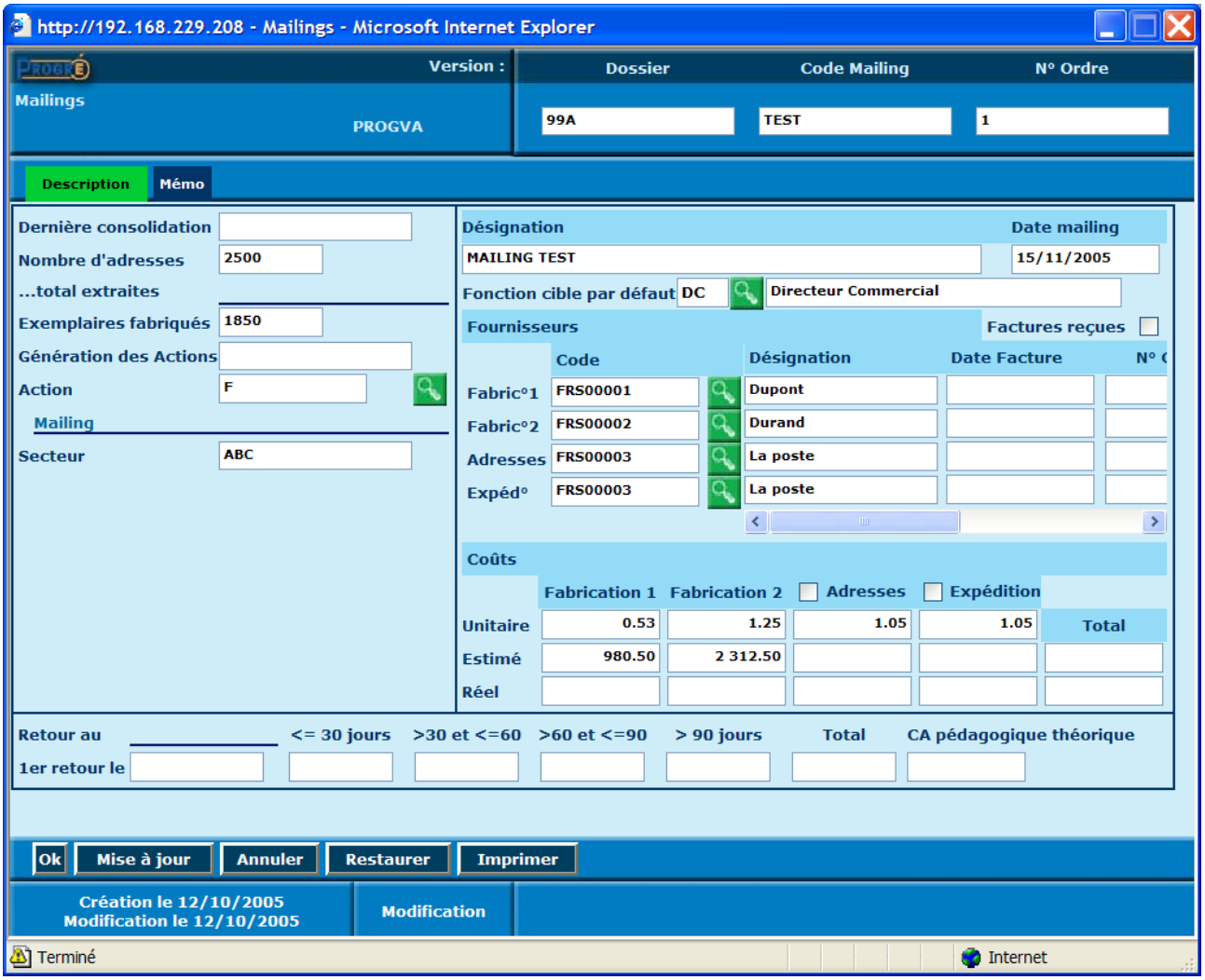
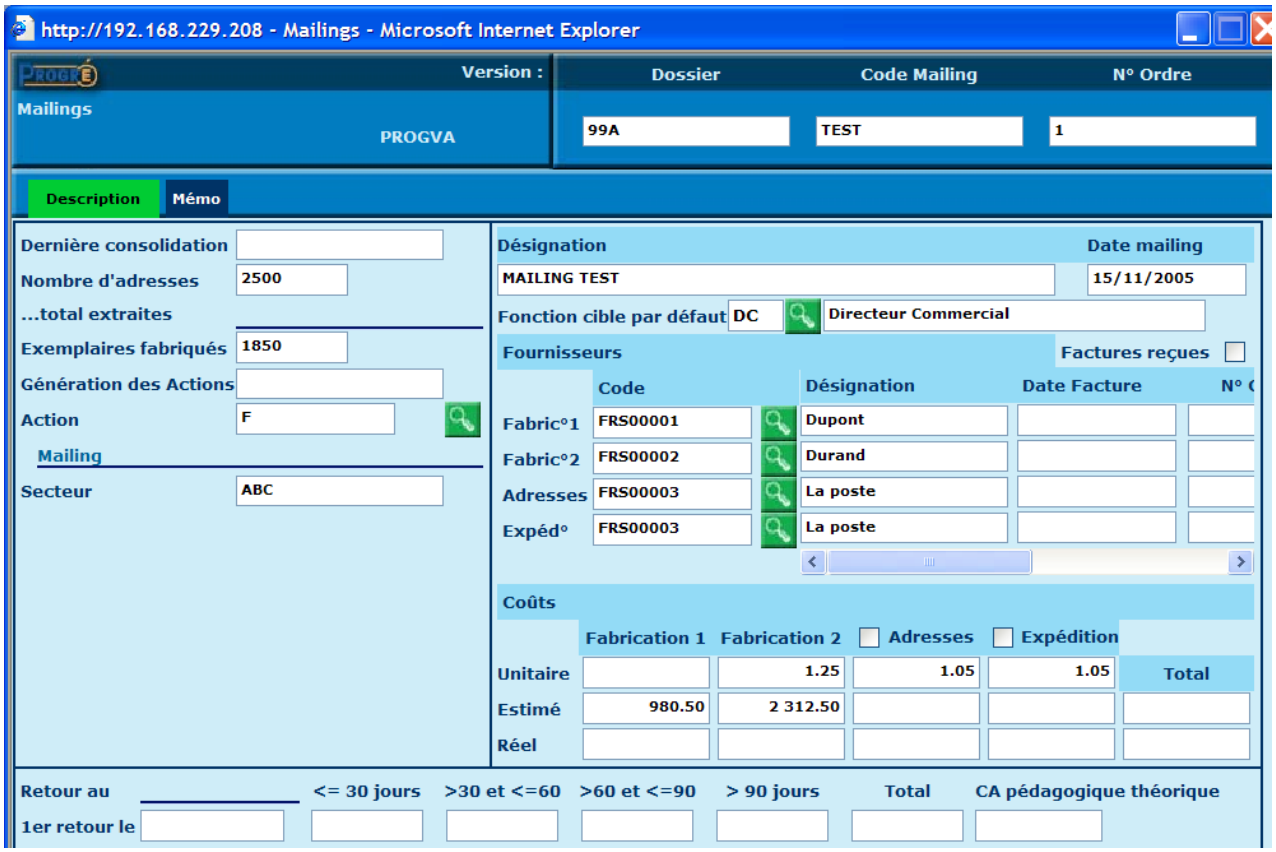


Tableau de Bord du Mailing

L'onglet Description générale du mailing présente des zones de données gérées par PROGRE tout au long de la vie du mailing.



Dernière consolidation

Ce champ indique la date et l'heure de la dernière consolidation lancée pour ce mailing.

Nombre d'adresses et … total extraites

Il s'agit du compteur du nombre d'adresses concernées par le mailing et du nombre d'adresses extraites.

Exemplaires fabriqués

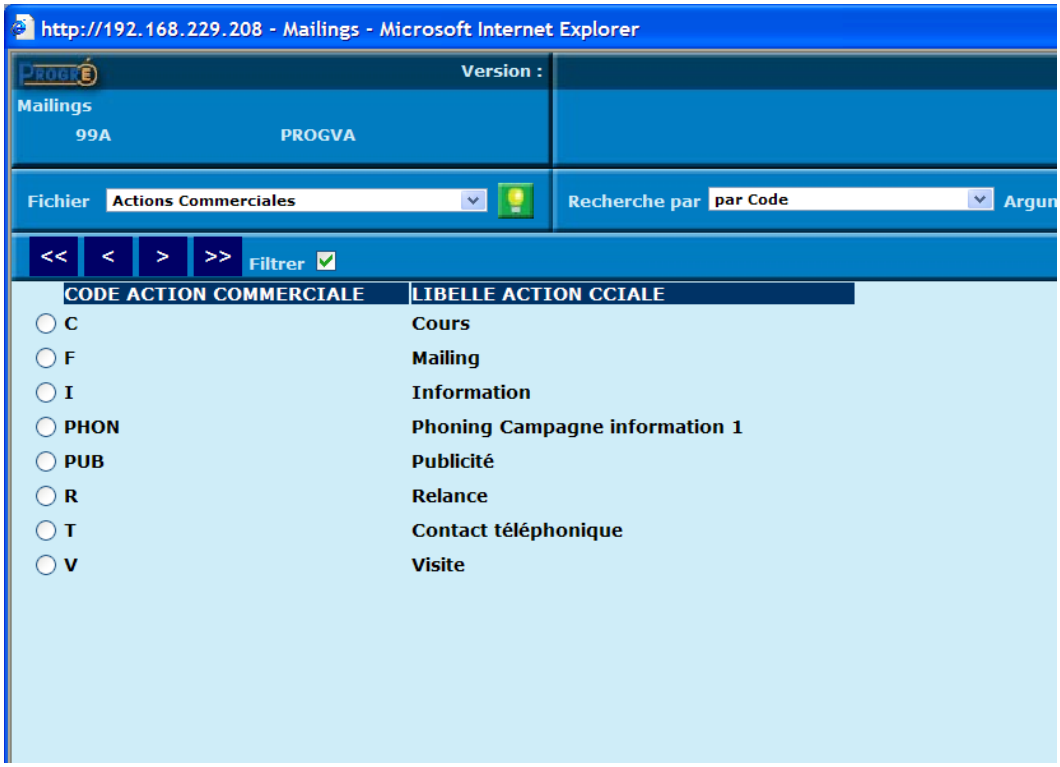
Il s'agit du nombre de courriers (plaquettes, documentation, etc.) mis en fabrication au titre de ce mailing.

Génération des Actions

Lorsqu'un mailing est lancé, PROGRE va générer au niveau de chacun de ses destinataires (client et/ou interlocuteur) composant les cibles retenues un enregistrement de type « Action ». Ce champ comptabilise ainsi les actions générées.

Action

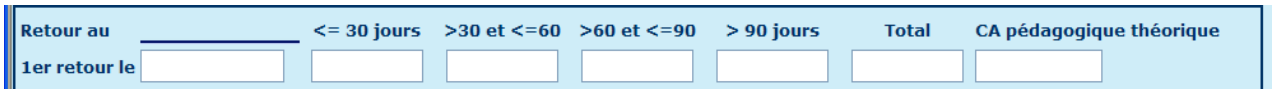
Il s'agit de définir dans ce champ le type d'action que l'on souhaite générer à partir de ce mailing. La loupe de recherche permet de sélectionner un type d'action parmi la nomenclature proposée.



Secteur

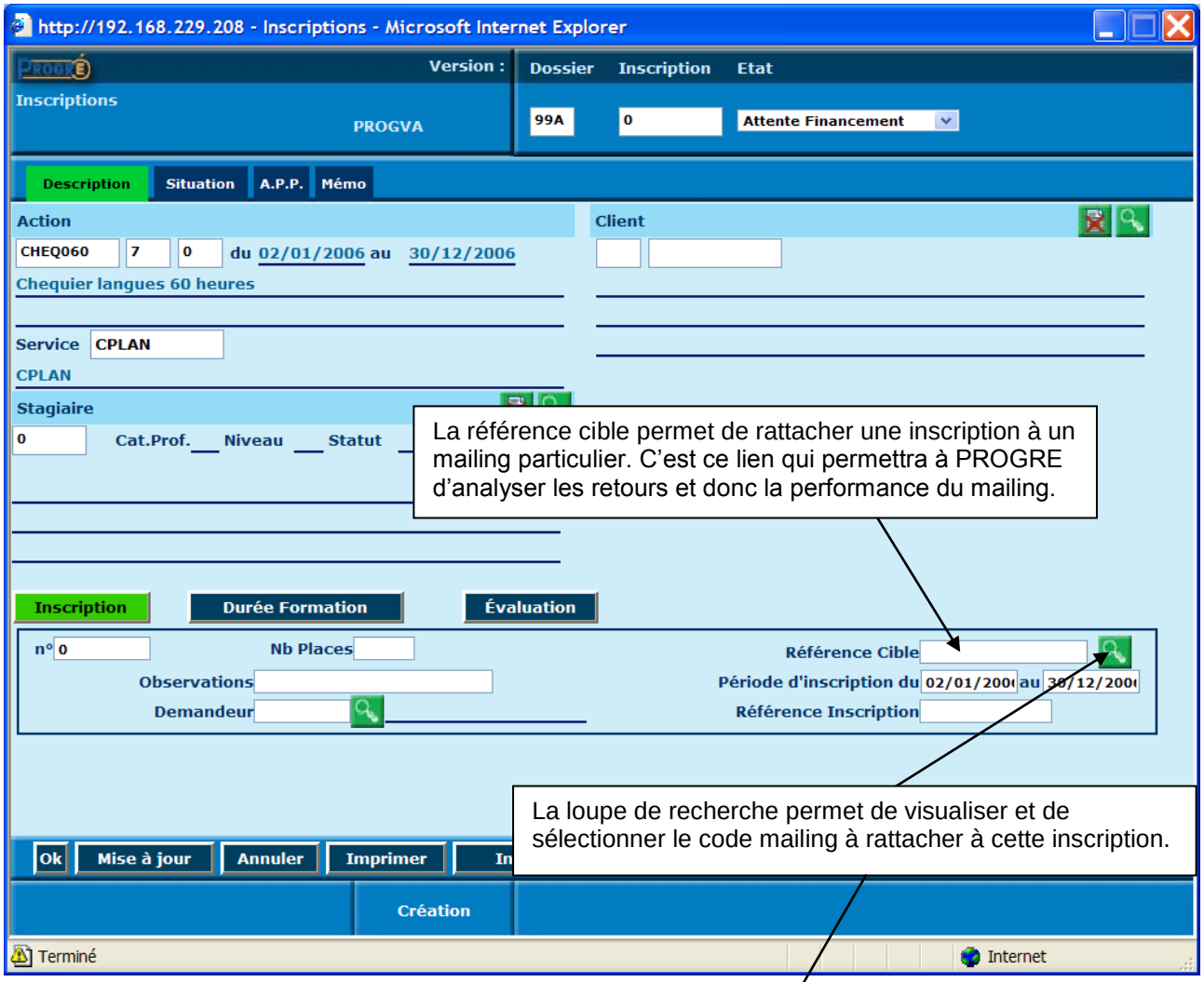
Il s'agit d'un champ à saisie libre de 3 caractères alphanumériques permettant de définir un secteur commercial sur lequel on souhaite rattacher le mailing.

Indicateurs de retour sur Mailing



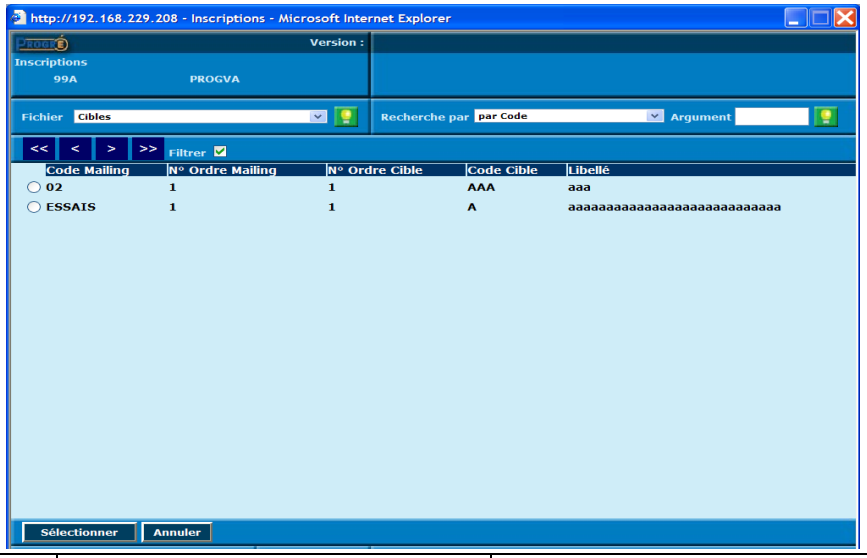
Les indicateurs de retour sont mesurés à partir des inscriptions enregistrées dans PROGRE et dont l'origine est le mailing. Dans ce cas de figure, chaque inscription fait l'objet d'une imputation sur le code mailing dans le champ « référence cible » (cf. Livret Inscriptions et Parcours »).

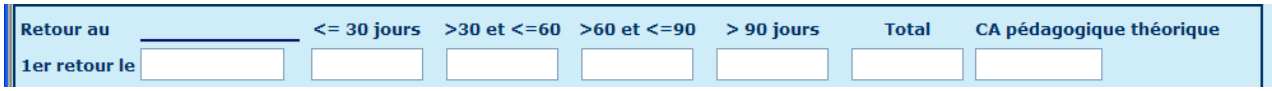
Nous rappelons brièvement ici la fiche inscription de PROGRE :



La référence cible permet de rattacher une inscription à un mailing particulier. C'est ce lien qui permettra à PROGRE d'analyser les retours et donc la performance du mailing.

La loupe de recherche permet de visualiser et de sélectionner le code mailing à rattacher à cette inscription.





Ces champs sont gérés par PROGRE et permettent de visualiser les indicateurs de retour du mailing.

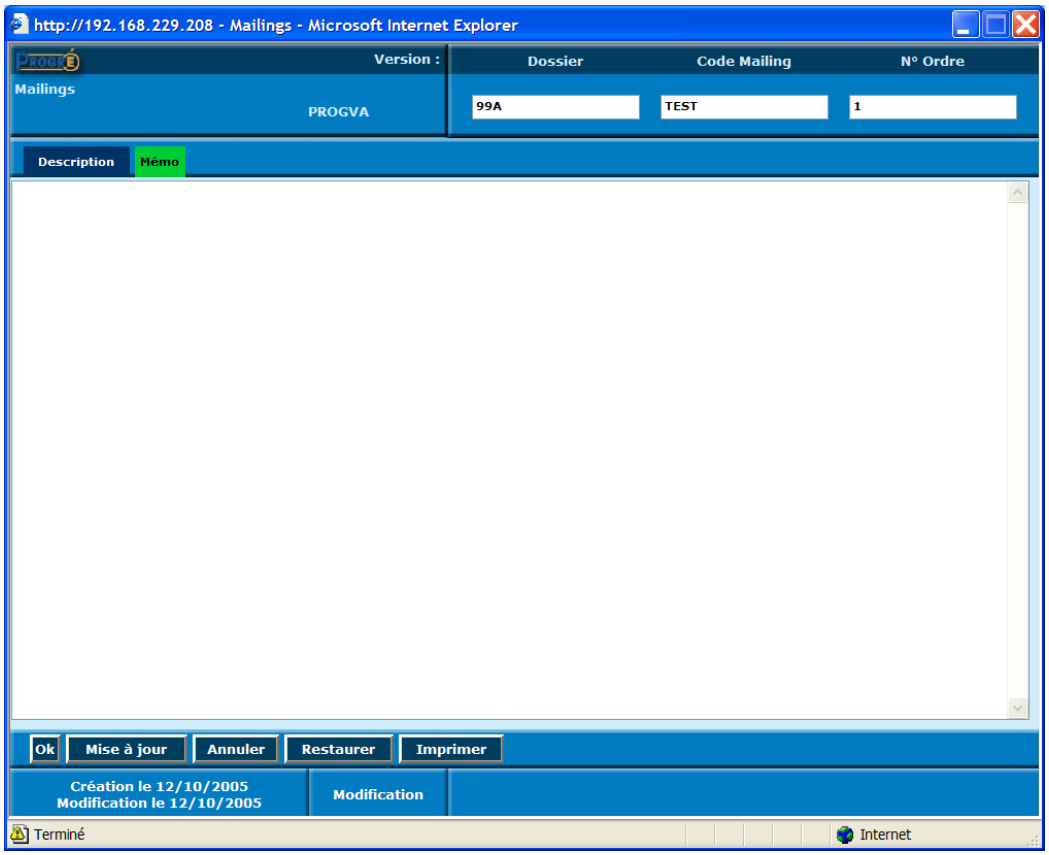
1er retour le : indique la date du premier retour reçu du mailing et permet de mesurer la réactivité des cibles par comparaison avec la date de lancement du mailing.

Dénombrement par tranche de temps de réponse : PROGRE met à jour les compteurs de retour de mailing en fonction de leur temps de réponse selon des tranches de jours.

Total : indique le nombre total de retours reçus.

CA pédagogique : indique le chiffre d'affaire pédagogique, c'est-à-dire le CA formation généré à partir de ce mailing.

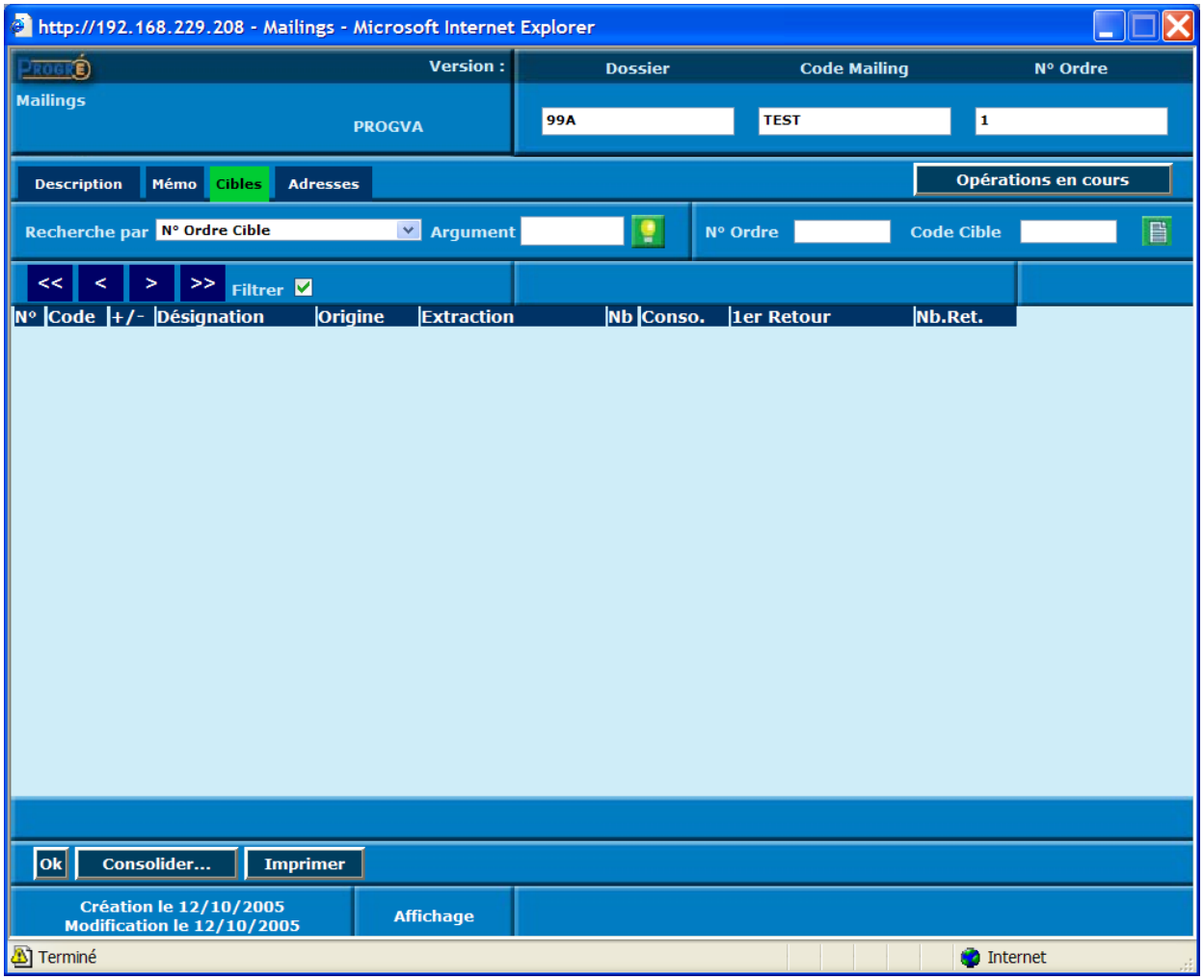
1.2.2 ONGLET MEMO



Cet onglet vous permet d'associer au mailing un mémo textuel.

Notre mailing doit être à présent validé par le bouton « Mise à jour » pour poursuivre.

1.2.3 CREATION DES CIBLES DU MAILING



Un mailing dispose d'un onglet « Cibles » permettant de définir les différentes cibles le composant. Comme nous l'avons évoqué plus haut, un mailing est composé d'une ou plusieurs **cibles**. A chaque fiche mailing est ainsi associé un nombre non limité de Cibles **identifiant les différentes populations d'interlocuteurs visés**.

On distingue **deux types** de Cibles :

➢ **Les Cibles internes :**

Elles définissent les conditions d'extraction d'adresses de la base de données PROGRE. L'objectif étant d'obtenir des adresses nominatives, on peut choisir entre :

- L'extraction de **références Interlocuteurs** : il s'agit d'identifier pour chacune un code Client (CAT/CLI) et un code Interlocuteur (SGN)
- L'extraction de **références fonctionnelles** : il s'agit d'identifier pour chacune un code Client (CAT/CLI) et un code Fonction visé (paramètre SCF).

➢ **Les Cibles externes :**

Il s'agit de fichiers d'adresses acquis auprès de fournisseurs extérieurs. Bien que ces adresses ne soient pas directement gérées par PROGRE, les Cibles externes sont intégrées dans la définition d'un Mailing, elles sont identifiées afin qu'il soit possible d'y faire référence d'une part dans l'évaluation du coût du mailing, d'autre part dans la gestion des retours.

Attention ! Les cibles externes ne définissent pas de conditions d'extraction de la base et ne génèrent aucune référence d'adresses. Elles peuvent de ce fait ramener des adresses qui constitueront des doublons par rapport à d'autre Cibles du même Mailing.

A Chaque cible est associé un **sens d'extraction**. On distingue alors :

- **Les Cibles positives** : proposées par défaut, elles visent à définir une population d'interlocuteurs à intégrer aux adresses du Mailing ;
- **Les Cibles négatives** : elles visent à définir une population d'interlocuteurs à exclure des références d'adresses du Mailing. Elles agissent en correction de Cibles positives précédentes, l'ordre de définition des Cibles étant déterminante.

Parmi les informations gérées au niveau de chaque Cible, on peut citer :

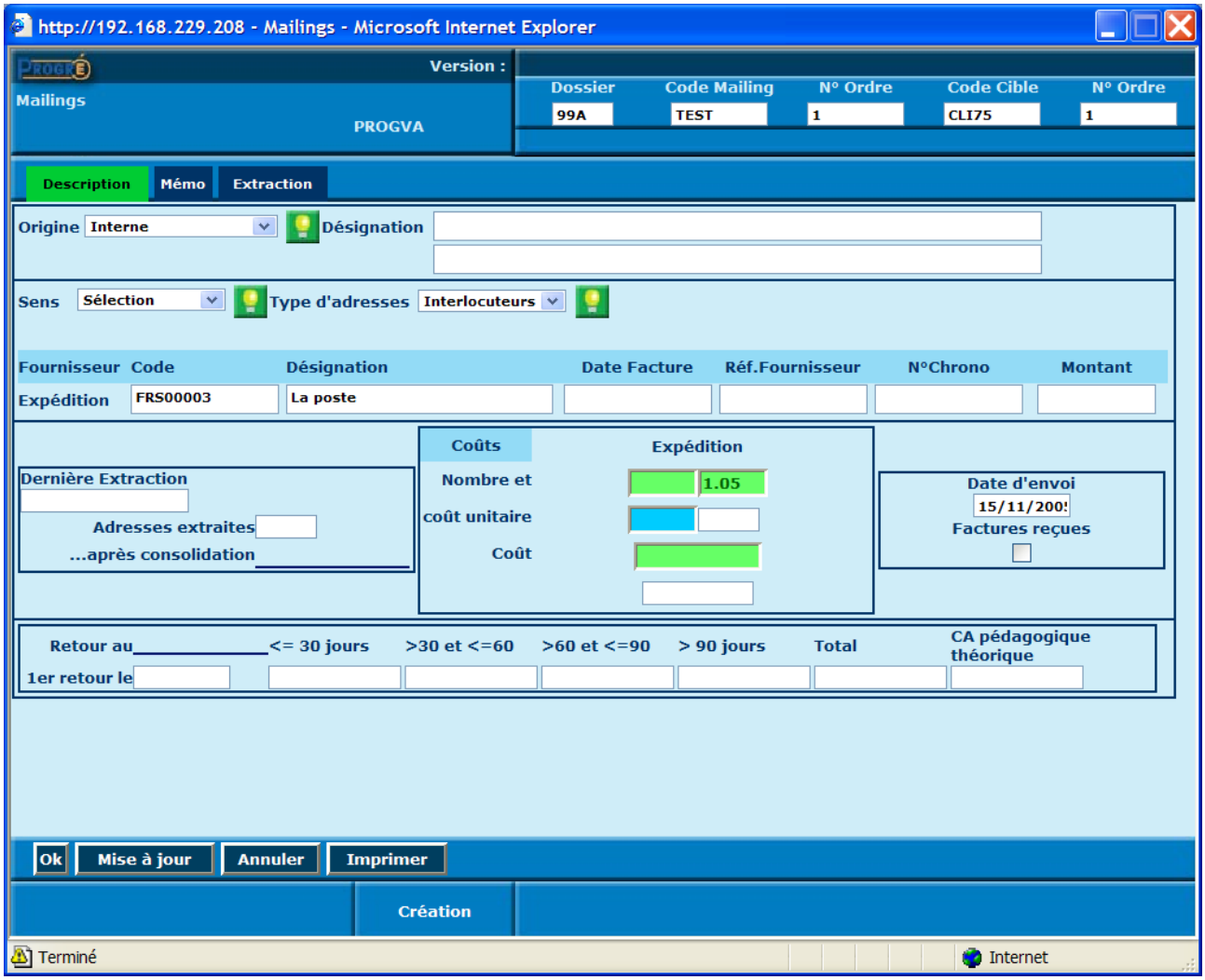
- Identification (Ident. Mailing + Code cible)
- Désignation
- Type de références extraites
- Conditions d'extraction (Cibles internes)
- Coûts réels et estimés d'achat d'adresse (Cibles externes) et de distribution
- Nombre d'adresses
- Date d'envoi
- Date de 1er retour
- Nombre de retours total et par tranches de dates
- CA théorique généré

Reprenons à présent notre exemple pour entrer dans le traitement de définition des cibles composant notre mailing TEST.

Nous allons donc créer une première cible représentée par les clients du département 75.

Pour ce faire, il faut fournir un numéro d'ordre (de 1 à n) et un code à notre cible (code alphanumérique à 6 caractères maximum). Par exemple : CLI75

L'écran suivant apparaît :



Nous détaillons les champs composant l'onglet « Description » de la cible :

Origine

Notre première intervention va consister à définir le **type** de notre cible parmi 3 valeurs possibles :

- **Interne** : une cible est interne dès lors qu'elle concerne des données (clients, interlocuteurs, actions) de la base de données de PROGRE. C'est ici notre cas.
- **Externe** : une cible est externe dès lors qu'elle concerne des données provenant de fichiers acquis à l'extérieur auprès d'un fournisseurs d'adresses..
- **Non affectable** : une cible est définie comme non affectable lorsque on souhaite seulement imputer des prises d'inscription sur elle, sans pour autant vouloir gérer son coût et ses quantités de fabrication.

Désignation

Il s'agit de saisir dans ce champ le libellé en clair de notre cible. Pour reprendre notre exemple, ce libellé pourrait être « Clients département 75 ».

Sens

Il s'agit du sens d'extraction de la cible : sélection ou exclusion.

- **Sélection (cibles positives)** : proposée par défaut, la sélection vise à définir une population d'interlocuteurs à intégrer aux adresses du Mailing ;
- **Exclusion (cibles négatives)** : l'exclusion vise à définir une population d'interlocuteurs à exclure des références d'adresses du Mailing. Les cibles de nature « exclusion » agissent exclusivement en élimination sur des cibles de nature « sélection » nécessairement définies avant (attention : l'ordre de définition des Cibles est déterminante).

Type d'adresse

Il est déterminant et peut prendre deux valeurs possibles :

➢ **clients** : si vous optez pour ce type d'adresse, les différents cas de figure peuvent se présenter :

- Vous ne définissez pas de code fonction : quel que soit le nombre d'interlocuteur du client, le client ne reçoit qu'un exemplaire du mailing adressé à sa raison sociale seule.
- Vous définissez un code fonction sans cocher la case « recherche interlocuteurs de la fonction » : le client ne reçoit qu'un exemplaire du mailing adressé à sa raison sociale seule et au code fonction défini (ex : M. le Directeur Général).
- Vous définissez un code fonction en cochant la case « recherche interlocuteurs de la fonction » : chaque interlocuteur du client répondant au code fonction défini reçoit en son nom un exemplaire du mailing. Si le client n'a pas d'interlocuteur répondant au code fonction recherché, il reçoit alors un exemplaire du mailing adressé à sa raison sociale seule et au code fonction défini (ex : M. le Directeur Général).

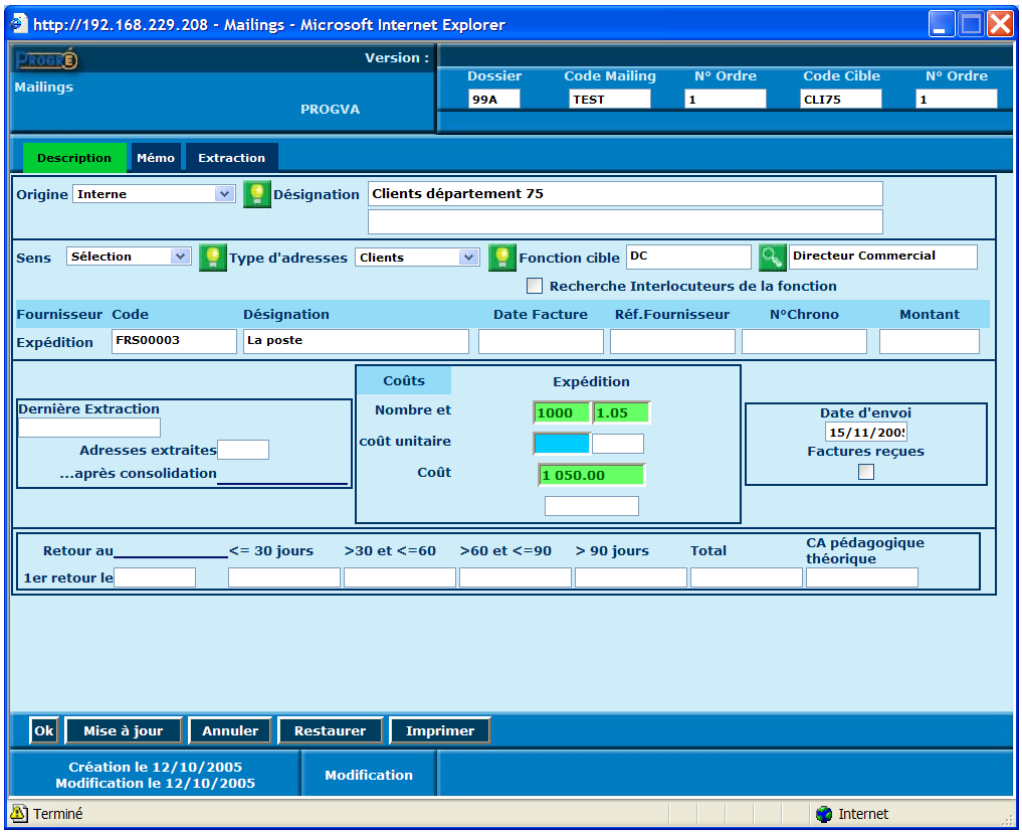
➢ **interlocuteurs** : si vous optez pour ce type d'adresse, tous les interlocuteurs du client, répondant aux critères de sélection de la cible, reçoivent en leur nom un exemplaire du mailing.

Fournisseur

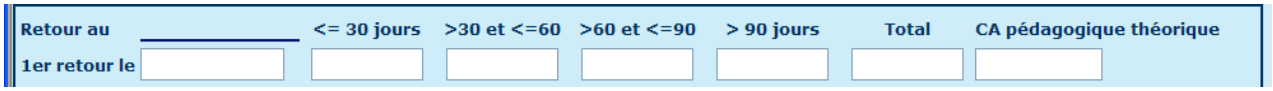
Les champs de cette rubrique permettent d'enregistrer et de gérer les différents éléments de coûts entrant dans le prix de revient de la cible composante du mailing.

Le fournisseur géré au niveau d'une cible peut être le fournisseur d'adresse ou le routeur, dans la mesure, comme nous l'avons vu, où ces deux fournisseurs ne sont pas gérés au niveau général du mailing.

Une fois le fournisseur défini, PROGRE commence la mise à jour des coûts, en fonction du coût unitaire défini sur la fiche du fournisseur concerné.



Ce coût unitaire peut alors être modifié à ce niveau. Par ailleurs, vous devez saisir dans le champ prévu à cet effet, le nombre d'exemplaires fabriqués pour ce mailing. Le système applique alors cette quantité au prix unitaire du fournisseur pour calculer le coût estimé de fabrication. Le coût réel peut ensuite être saisi et permettra de mettre en exergue les écarts éventuels.



A l'instar de la fiche description générale du Mailing, ces champs sont gérés par PROGRE et permettent de visualiser les indicateurs de retour de la cible concernée.

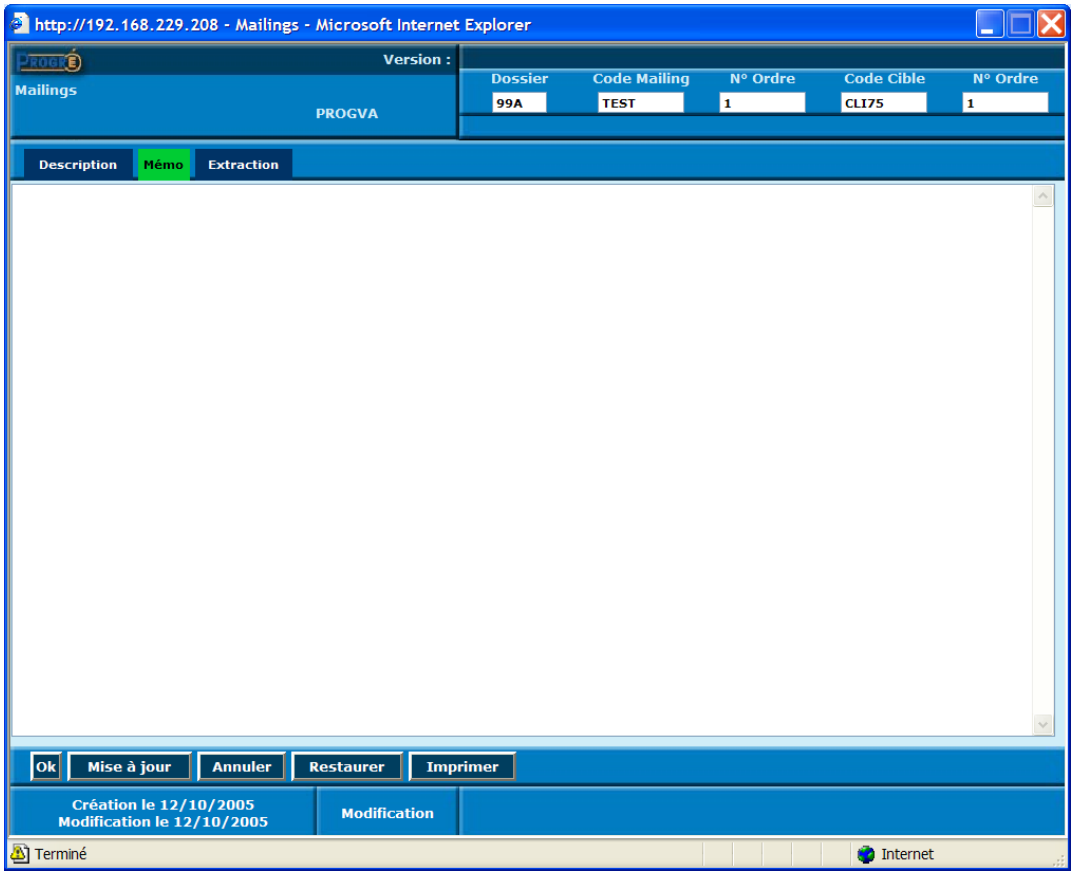
1er retour le : indique la date du premier retour reçu de la cible et permet de mesurer la réactivité de cette cible par comparaison avec la date de lancement du mailing.

Dénombrement par tranche de temps de réponse : PROGRE met à jour les compteurs de retour de la cible en fonction de leur temps de réponse selon des tranches de jours.

Total : indique le nombre total de retours reçus de la cible.

CA pédagogique : indique le chiffre d'affaire pédagogique, c'est-à-dire le CA formation généré à partir de cette cible.

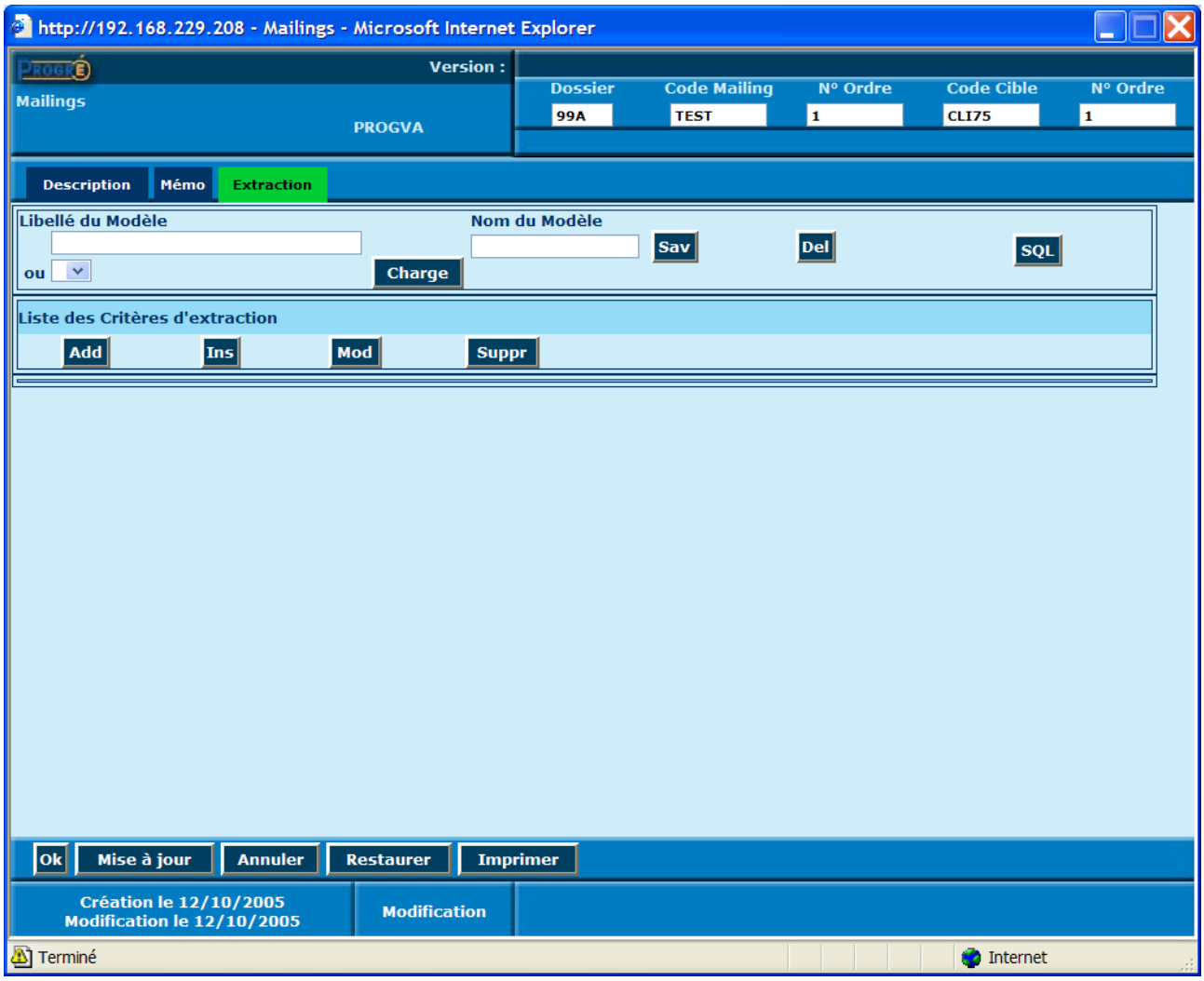
1.2.4 ONGLET MEMO DE LA CIBLE



Cet onglet vous permet d'associer à la cible un mémo textuel.

1.2.5 DEFINITION DES CRITERES D'EXTRACTION DE LA CIBLE

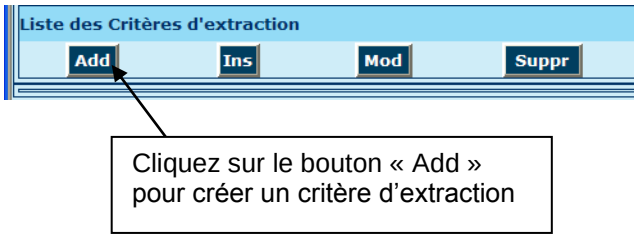
Chaque cible dispose d'un onglet « **Extraction** » permettant de définir les critères d'extraction caractérisant cette cible.

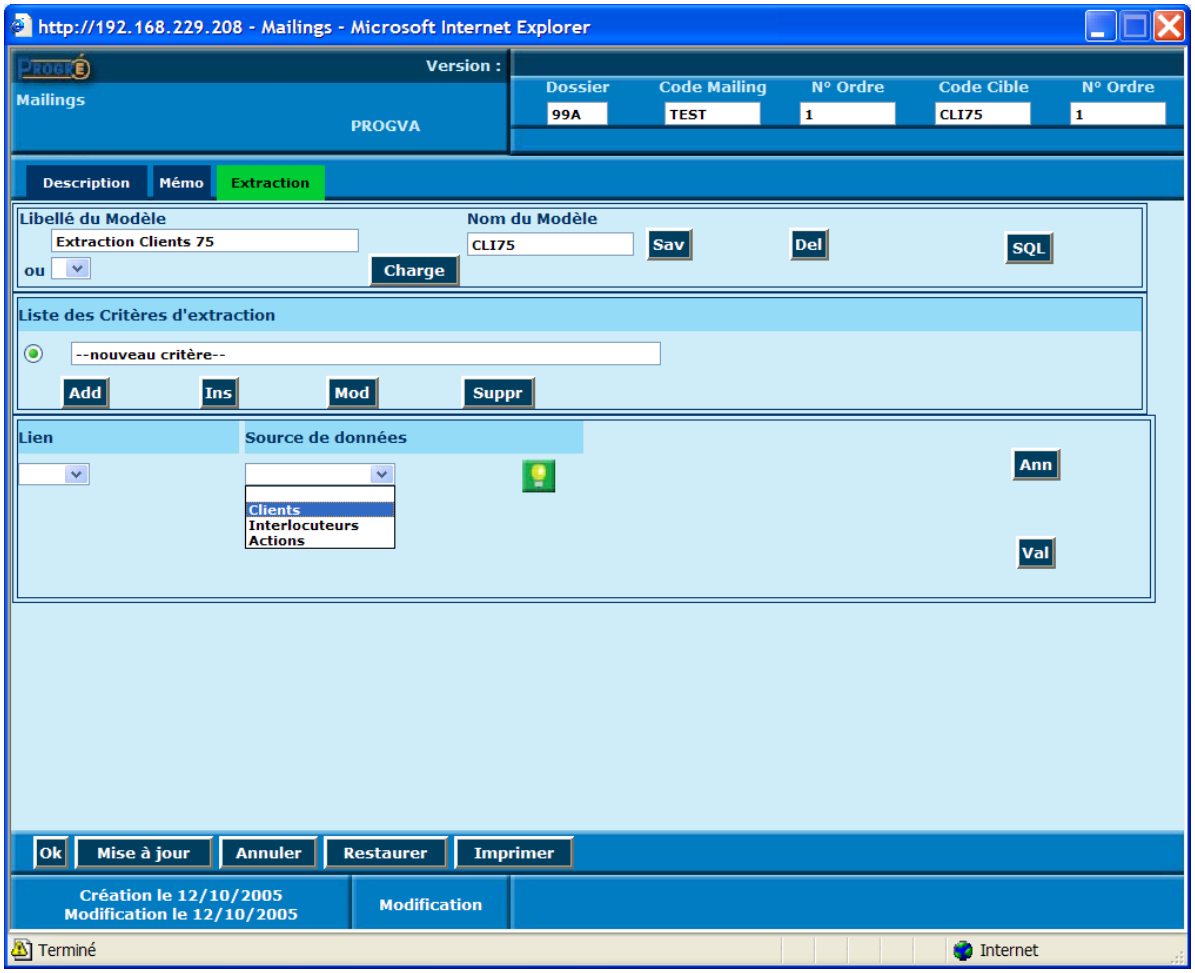


Cette interface permet de définir en clair les critères d'extraction, c'est à dire les contraintes que l'on impose pour la sélection de la population de la cible.

Pour ce faire, il convient de définir ces critères dans la partie « Liste des critères d'extraction ». A ce niveau, on peut ajouter un critère, en insérer un, modifier les critères ou en supprimer.

Nous présentons ci-après la saisie de ces critères d'extraction.



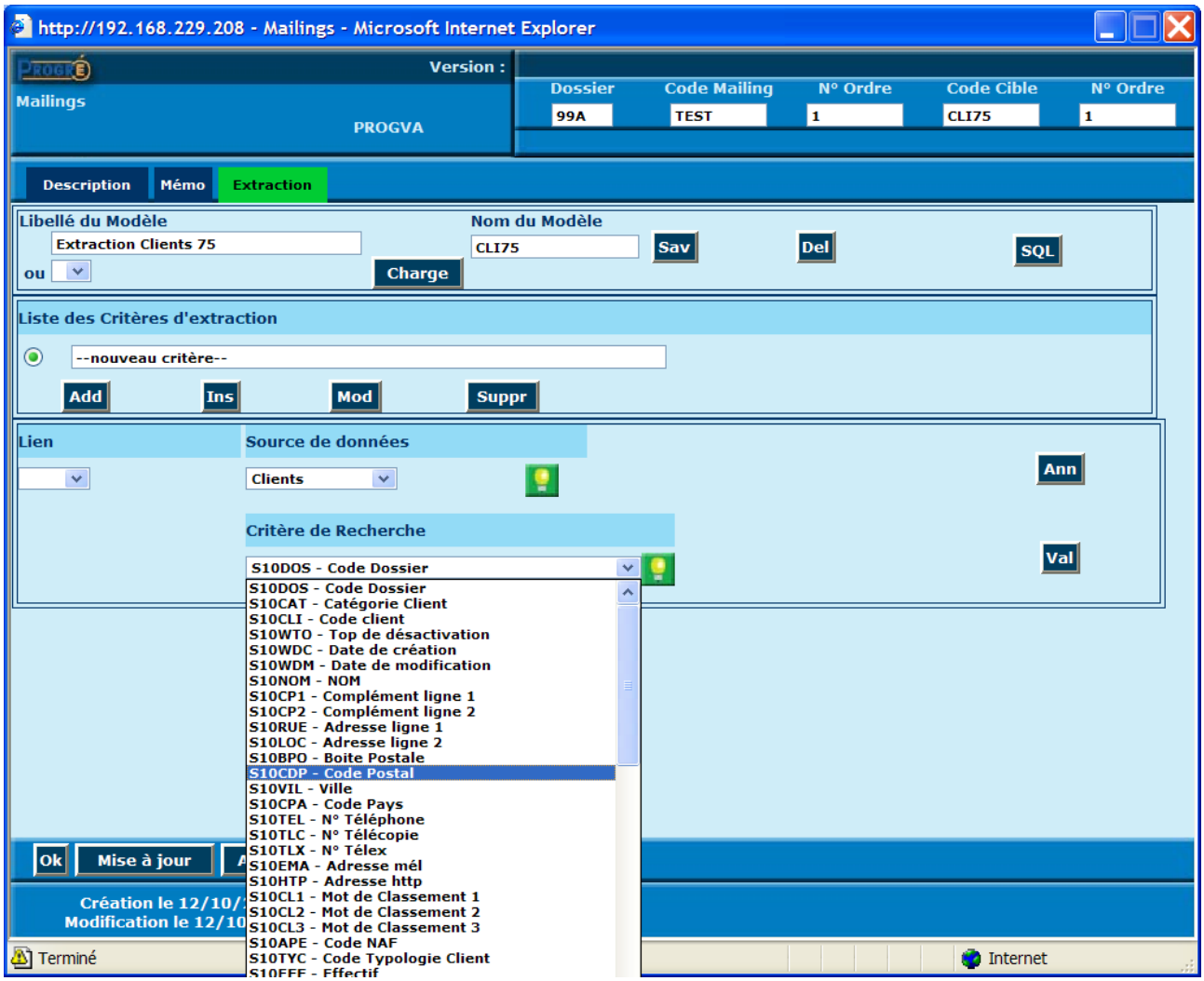


Création du 1er critère

Le champ « lien » ne doit rien contenir.

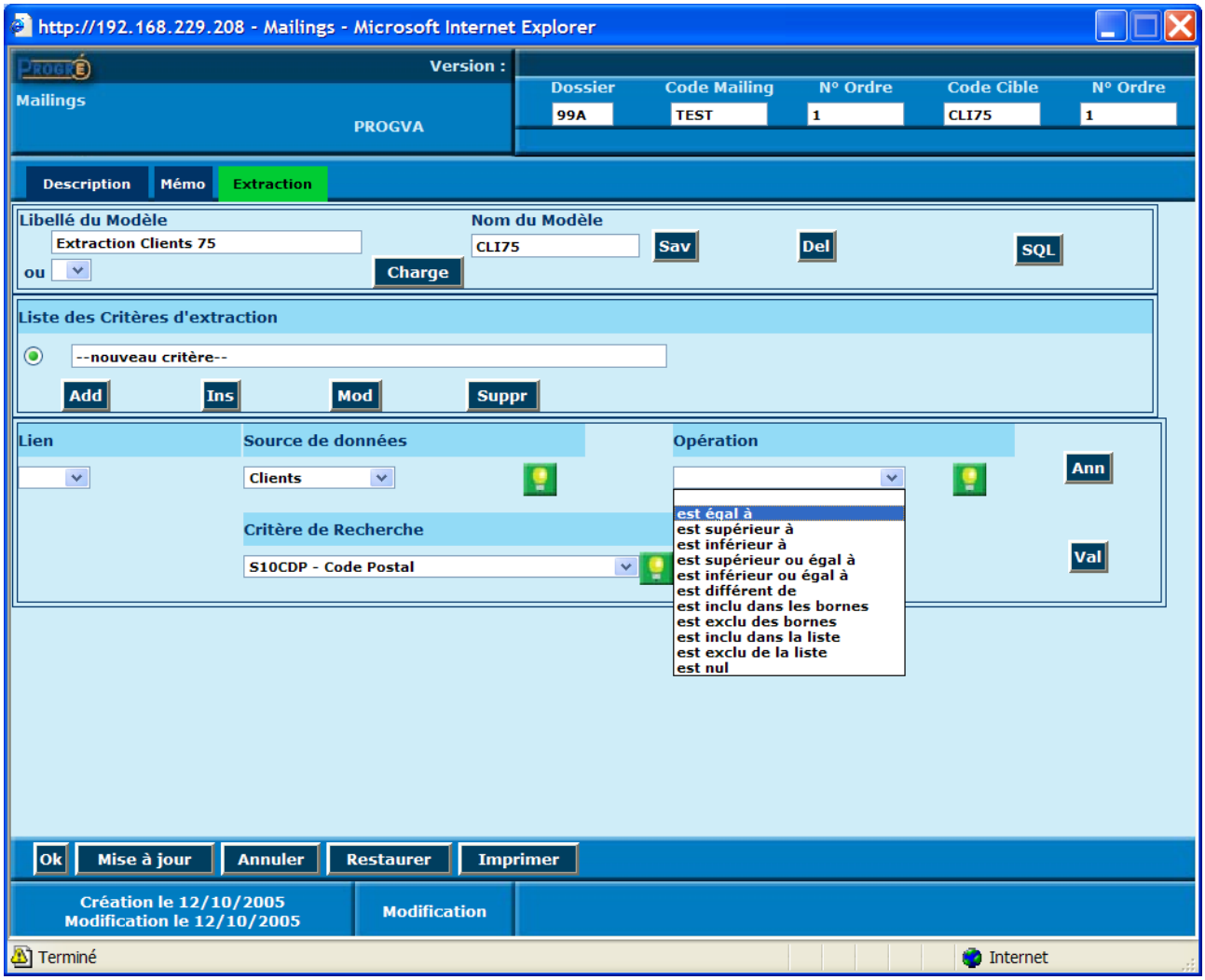
Le champ « Source de données » doit vous permettre d'indiquer le fichier sur lequel vous souhaitez définir votre critère (ici clients).

Choisissez « Clients » et cliquez sur l'ampoule. Une combo box apparaît : elle présente la liste des critères disponibles pour le fichier Clients.



Sélectionnons alors le **<u>Code Postal</u>** comme critère d'extraction de notre cible.

Cliquez ensuite sur l'ampoule.



Vous devez alors renseigner l'opération à appliquer sur notre critère « Code Postal ».

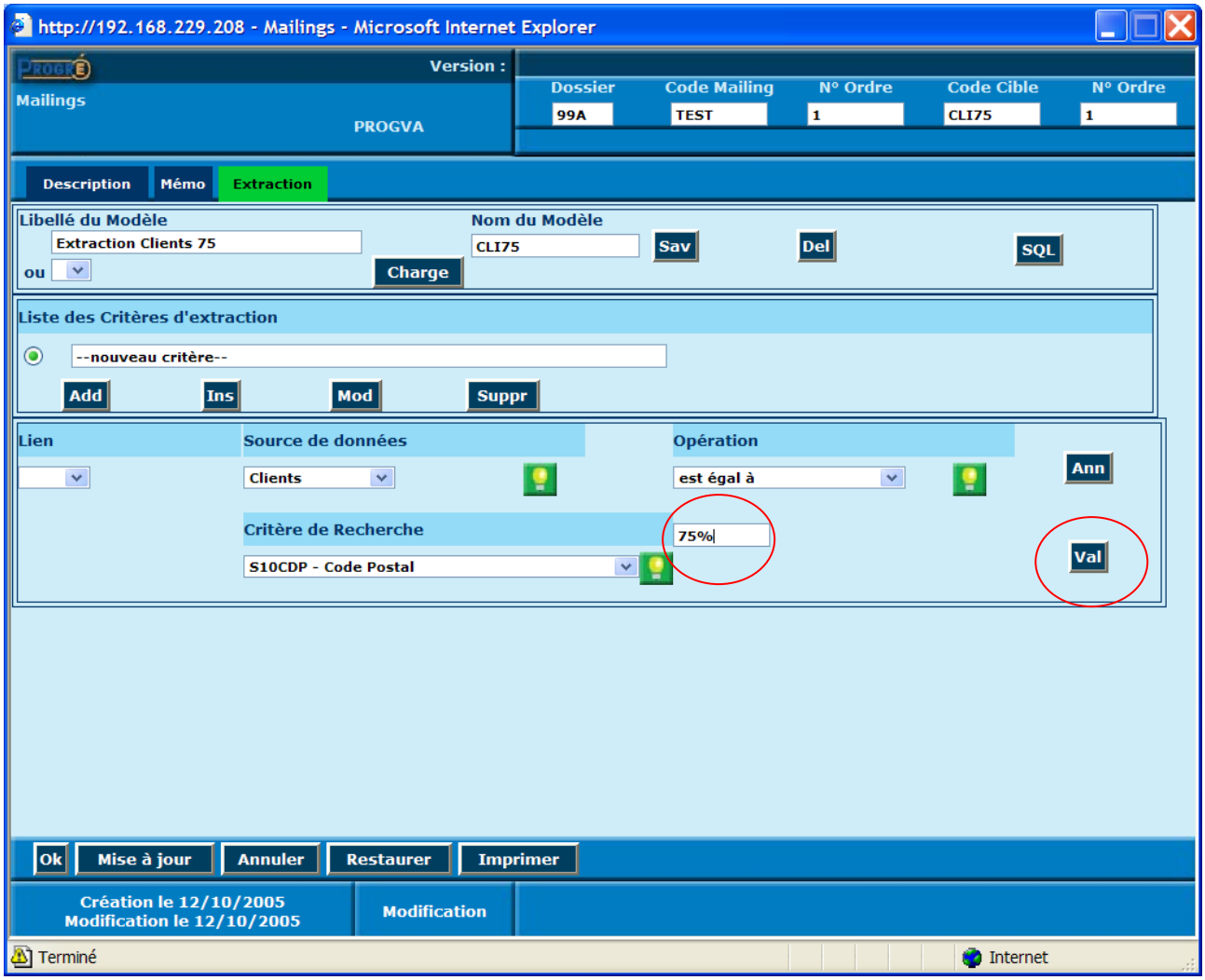
Opération

PROGRE met à votre disposition une liste de codes opérations possibles pour relier chaque critère à une valeur. Ces codes opérations sont les suivants :

- est égal à
- est supérieur à
- est inférieur à
- est supérieur ou égal à
- est inférieur ou égal à
- est différent de
- est inclus dans les bornes
- est exclu des bornes
- est inclus dans la liste
- est exclus de la liste
- est nul

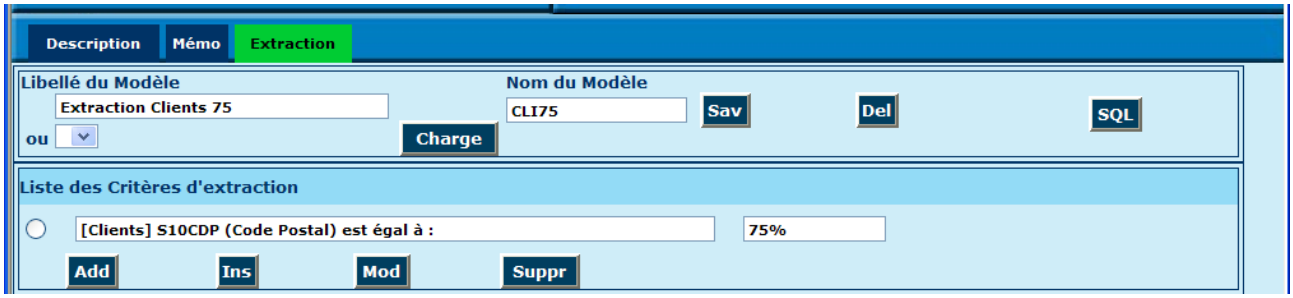
Dans notre exemple, le code opération choisi sera « **est égal à** ».

Cliquez ensuite sur l'ampoule.



Pour exprimer que l'extraction doit porter sur tous les clients du département 75, c'est à dire dont le code postal commence par 75, il suffit de saisir dans le champ de la valeur « **75%** ».

Cliquer ensuite sur le bouton « **VAL** » pour valider votre critère.



Notre critère est bien inscrit dans la liste des critères d'extraction de notre cible.

Autres critères (éventuels)

Grâce au bouton « **Add** », vous allez pourvoir définir d'autres critères de sélection. A compter du second critère, vous devrez préciser le **lien logique** entre le critère que vous êtes en train de définir et les précédent (par exemple ET). Les différentes valeurs autorisées par PROGRE en matière de lien logique sont :

- BLANC
- ET
- OU
- NON
- (
-)

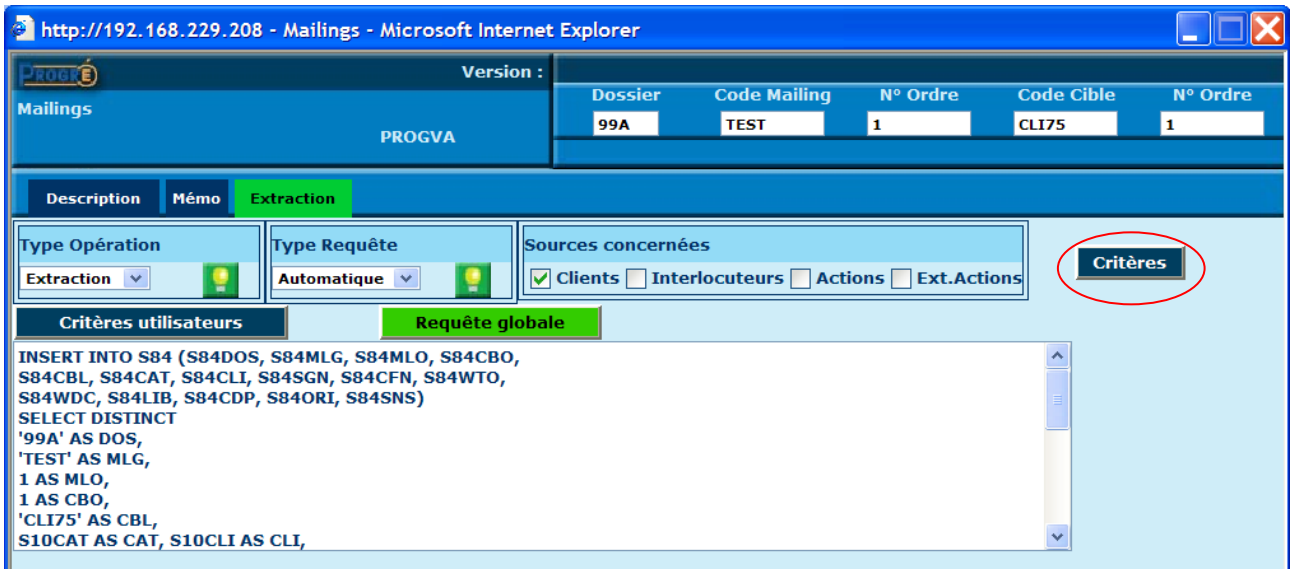
Au fur et à mesure que vous construisez vos critères d'extraction, PROGRE les traduit par une requête SQL plus ou moins complexe à laquelle vous pouvez avoir accès en cliquant sur le bouton :

Les utilisateurs les plus avertis pourront même intervenir sur le code de cette requête pour atteindre des niveaux complexes de traitement que la seule interface utilisateur ne permettrait pas de formaliser.

En cliquant sur ce bouton, la requête SQL apparait :

La vue « Critères utilisateurs » ne présente que la partie de la requête limitée aux critères utilisateurs.

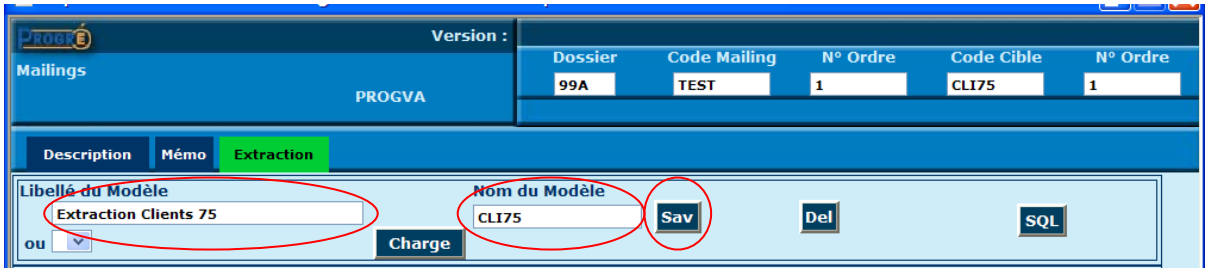
La vue « Requête Globale » présente la requête globale que devra lancer pur satisfaire la demande.



Le bouton « Critères » vous permet de revenir sur la saisie des critères d'extraction.

Modèle

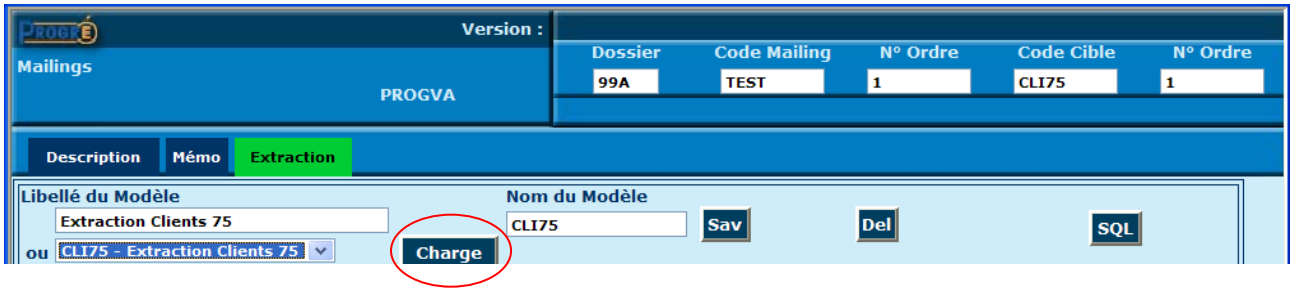
Chaque extraction peut être **mémorisée** dans le système de façon à être chargée ultérieurement pour construire une nouvelle extraction relativement proche de la première.
Pour ce faire, il convient de mémoriser le modèle en cours en lui donnant un libellé :



Saisissez le libellé du modèle et le nom du modèle puis cliquez sur le bouton « **Sav** » pour le sauvegarder.

Par ailleurs, le bouton « Del » vous permet de supprimer un modèle précédemment sauvegardé.

Puis, dans le cadre de la création d'une nouvelle extraction, il suffit de rappeler le modèle précédemment mémorisé.



Le bouton « Charge » vous permet de charger un modèle préexistant qui vous est proposé dans la combo box prévue à cet effet.

1.2.6 LANCEMENT DES EXTRACTIONS

Une fois que toutes les Cibles ont été définies selon le mode opératoire décrit précédemment, l'opération d'**extraction** consiste à générer les **clés d'adresse** relatives à un Mailing donné.

Dans un premier temps, chaque Cible interne est traitée par extraction de la base de données et génération **d'autant de clés que d'occurrences trouvées**. Chaque clé reprend principalement :

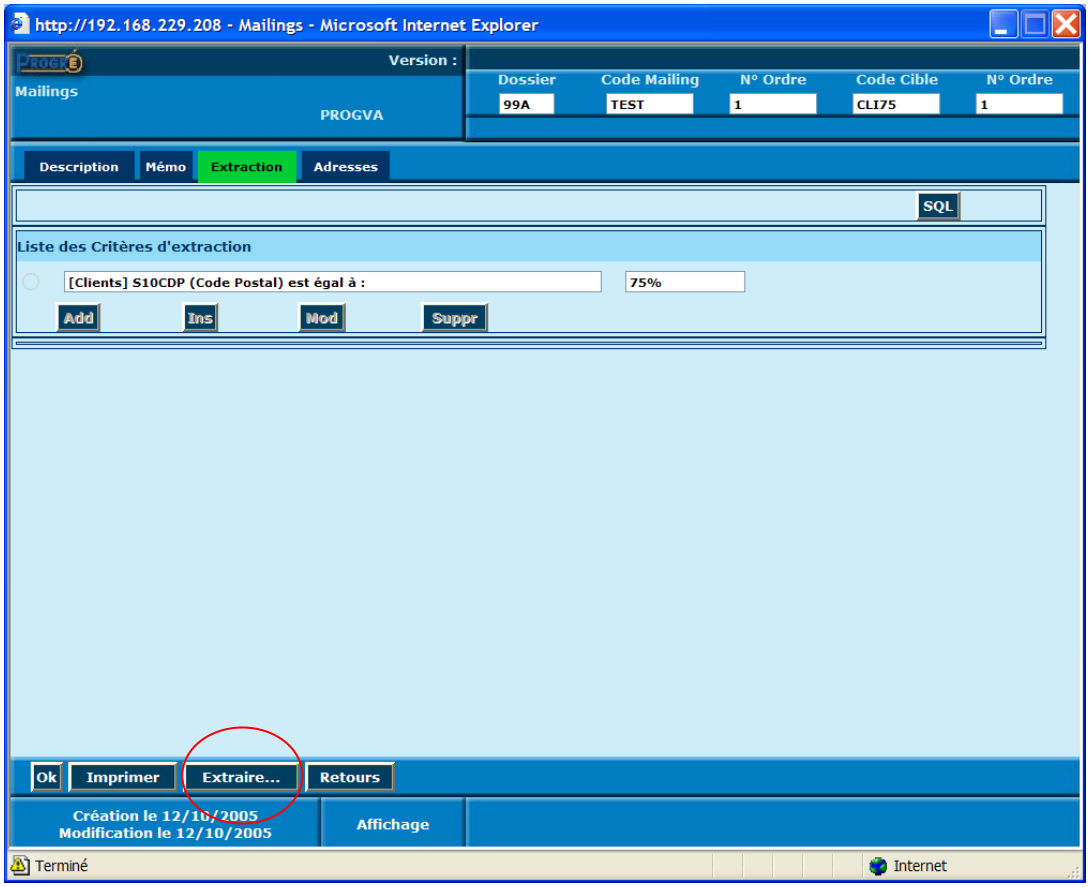
- La catégorie et le Code Client
- Le n° d'interlocuteur si la Cible est assise sur des références interlocuteur
- Le code fonction recherché, si la Cible est assise sur des références fonctionnelles
- Le Code postal, à des fins de tri de premier niveau
- Un mot de classement, à des fins de tri de deuxième niveau

Les clés ainsi générées sont consultables et peuvent être soumises **à des actions ponctuelles** de l'utilisateur en **ajout ou suppression** d'une ou plusieurs références.

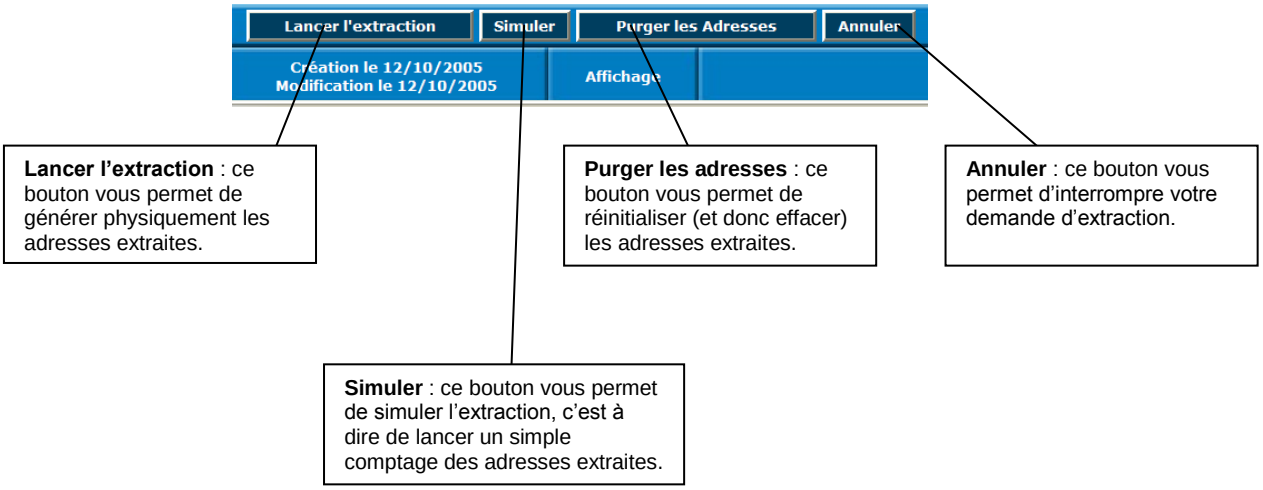
Dans un second temps, une **opération de dédoublonnage** est réalisée, afin d'éviter de retenir plusieurs fois la même adresse. Les Cibles externes, dont on ne gère pas les adresses, ne peuvent participer à cette opération de dédoublonnage. Le dédoublonnage suit les règles suivantes :

- Chaque adresse est **activée par une Cible positive** et **désactivée par une Cible négative**.
- **La désactivation d'une adresse par une Cible négative** prévaut sur toute activation par une ou plusieurs cibles positives la précédant.
- **L'activation d'une adresse par une Cible positive** prévaut sur toute désactivation par une ou plusieurs Cibles négatives la précédant.
- **L'activation d'une adresse par une Cible positive** prévaut sur toute activation par une ou plusieurs Cibles positives la succédant.

Une fois les critères d'extraction définis, vous pouvez lancer l'extraction des adresses de la cible. Pour ce faire, il suffit de cliquer sur le bouton « **Extraire** ». A ce stade, PROGRE vous propose deux modes d'extraction possibles :

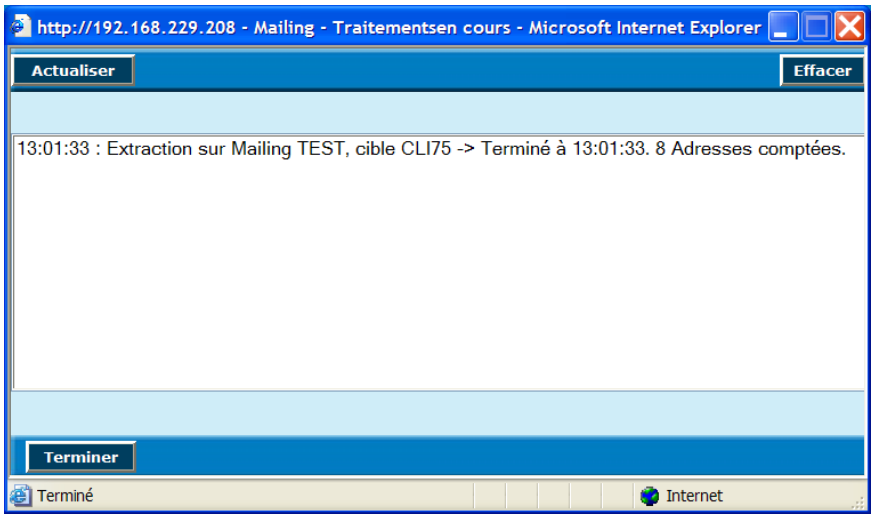


Dès que vous cliquez sur le bouton « Extraire », PROGRE vous propose plusieurs options de traitement possibles :



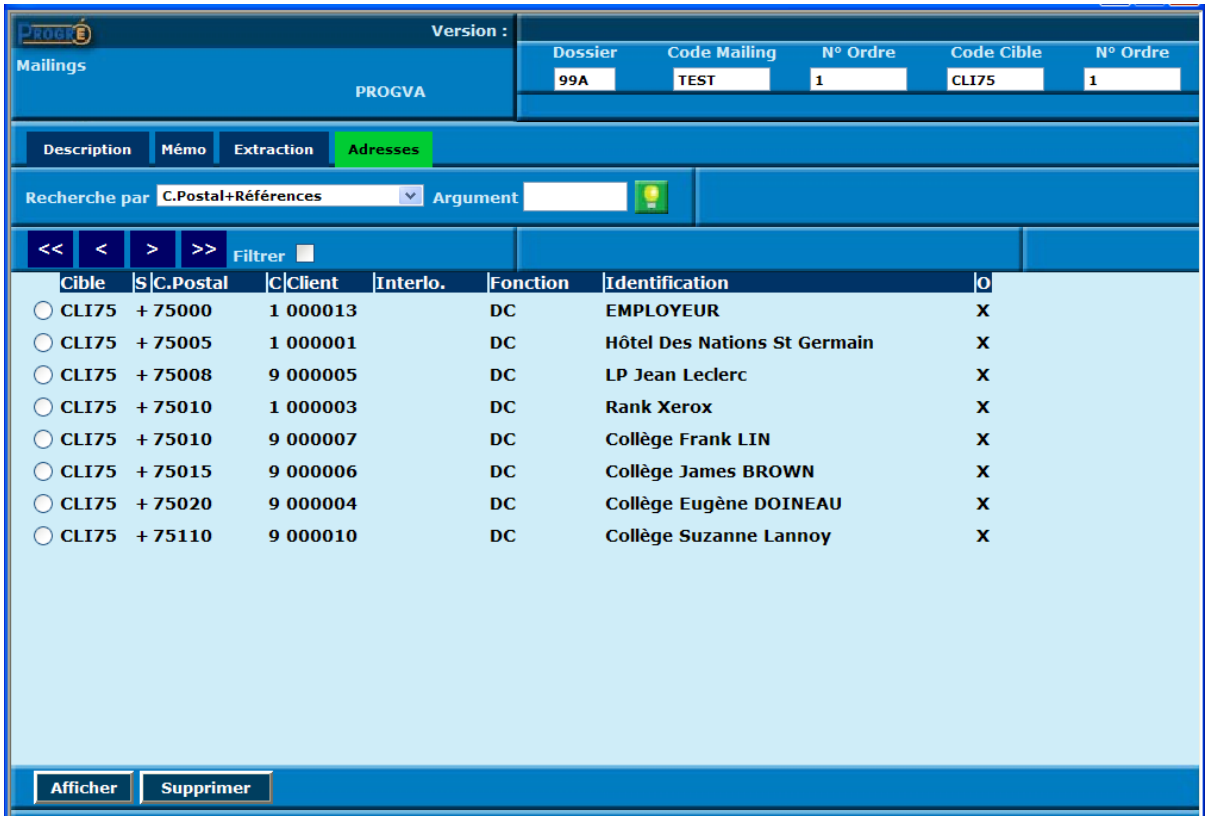
Simuler l'extraction :

PROGRE procède au comptage des adresses extraites. Un fenêtre de compte rendu (log) vous donne le résultat du traitement. Ici 8 adresses ont été comptées.



Vous pouvez alors fermer cette fenêtre.

Lancer l'extraction :

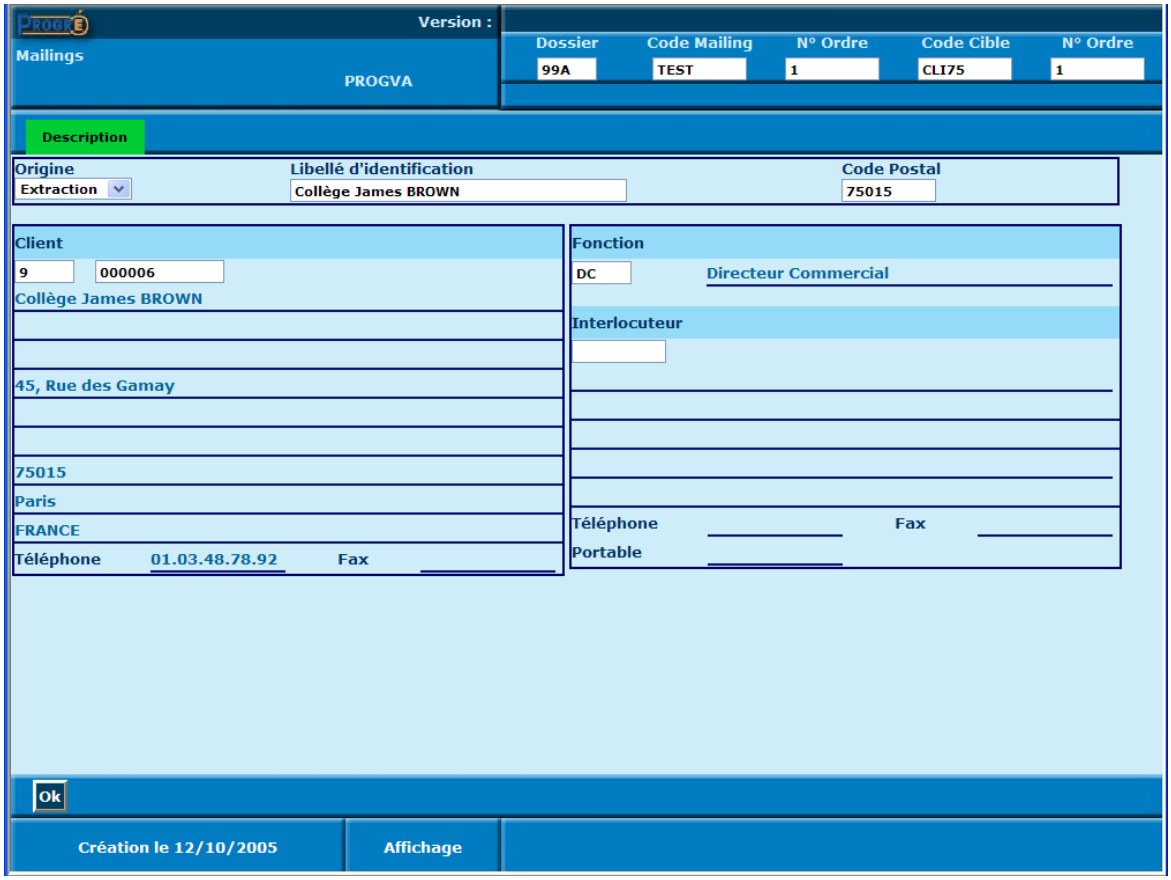


L'onglet « Adresses » de la cible traitée permet alors de visualiser les 8 adresses extraites par le traitement

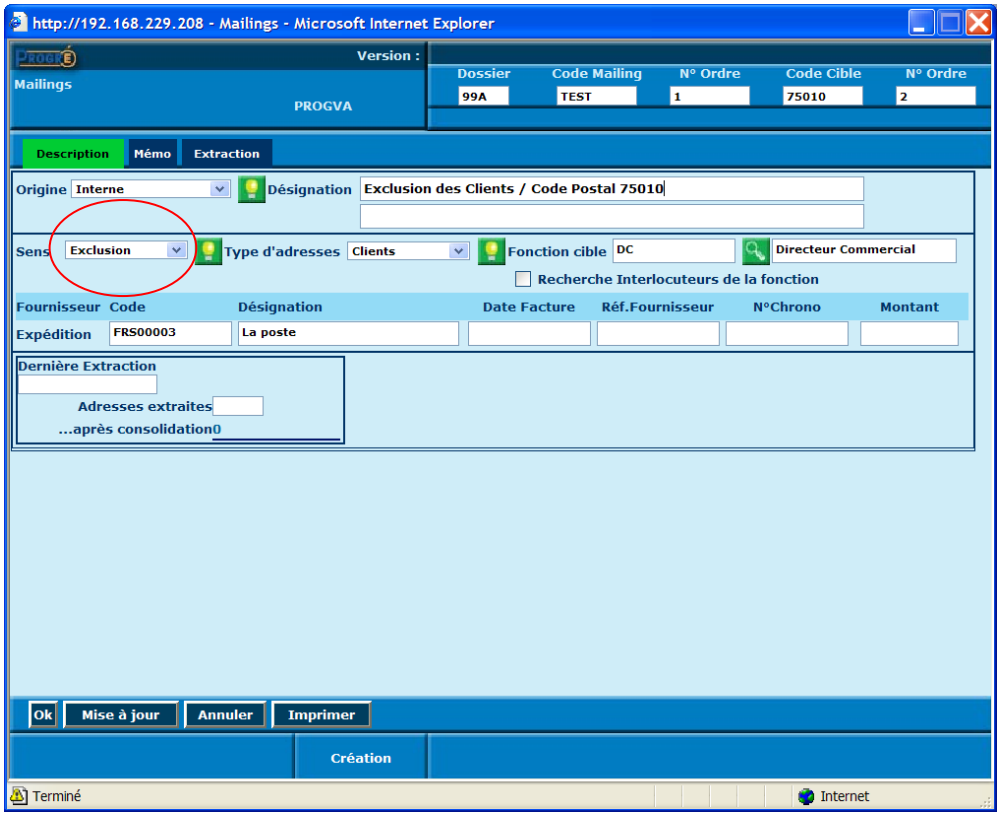
Remarque importante :

Une fois les adresses extraites, vous pouvez rajouter ou supprimer des enregistrements **manuellement**.

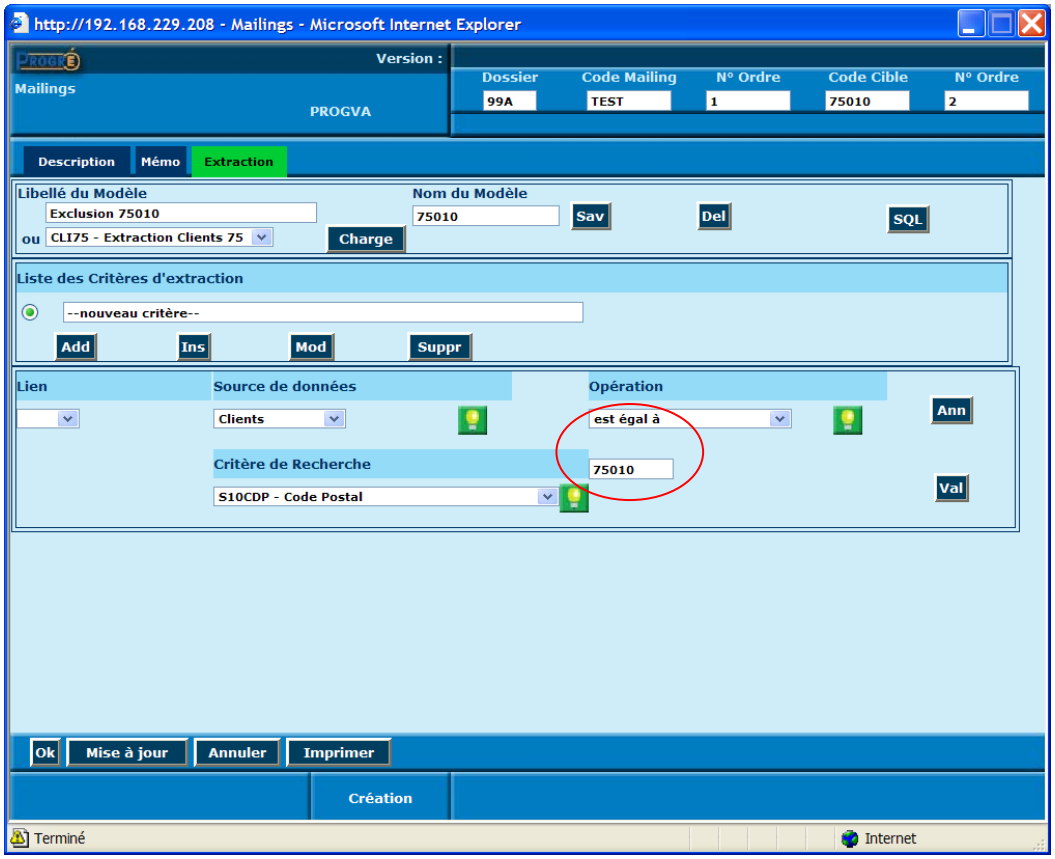
Détail d'une fiche adresse extraite :



Pour poursuivre notre exemple, nous nous proposons d'exclure les clients du **code postal 75010**. A priori ces clients font partie de la première extraction. Pour ce faire, nous allons créer une seconde cible selon les mêmes modalités que celles présentées plus haut :

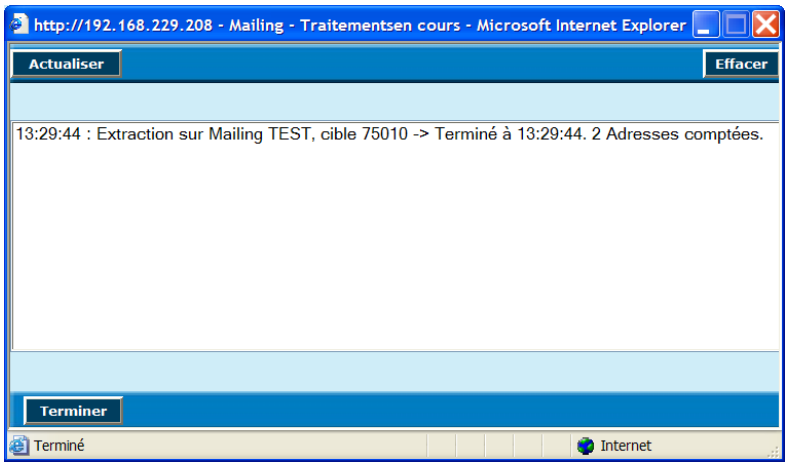


On définit cette cible comme négative en choisissant le sens « exclusion ».



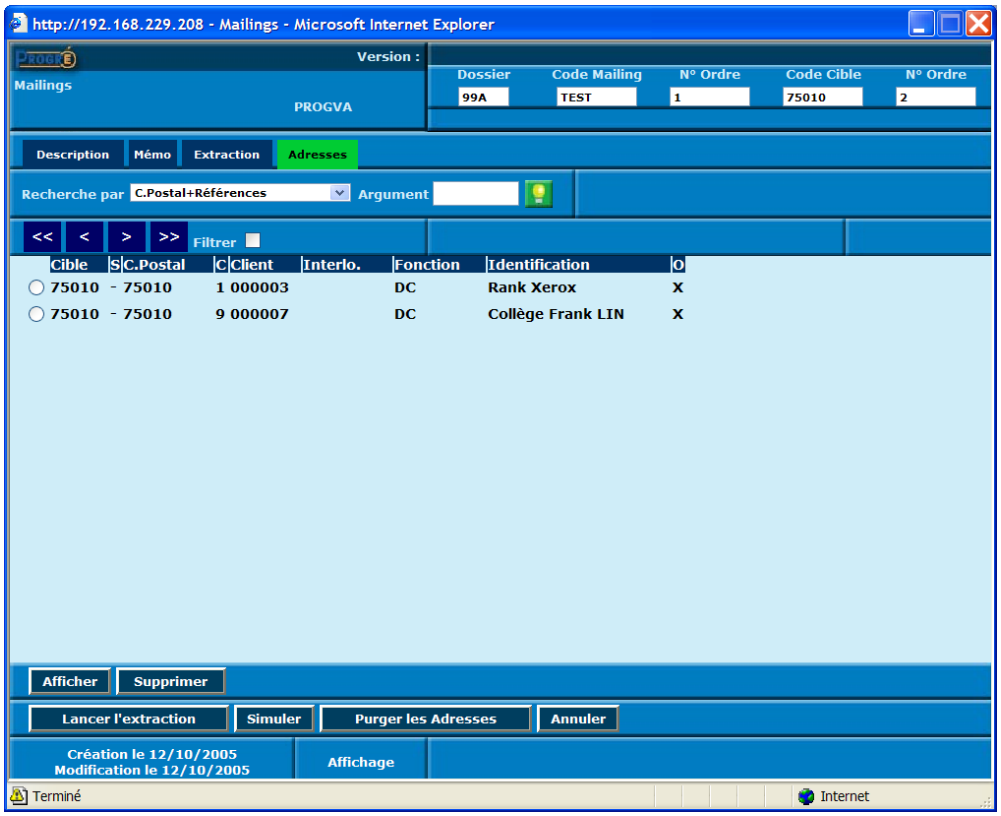
Le critère d'extraction est ici les clients dont le code postal est égal à « 75010 ».

On lance l'extraction, d'abord en simulation :



PROGRE compte deux adresses répondant au critère.

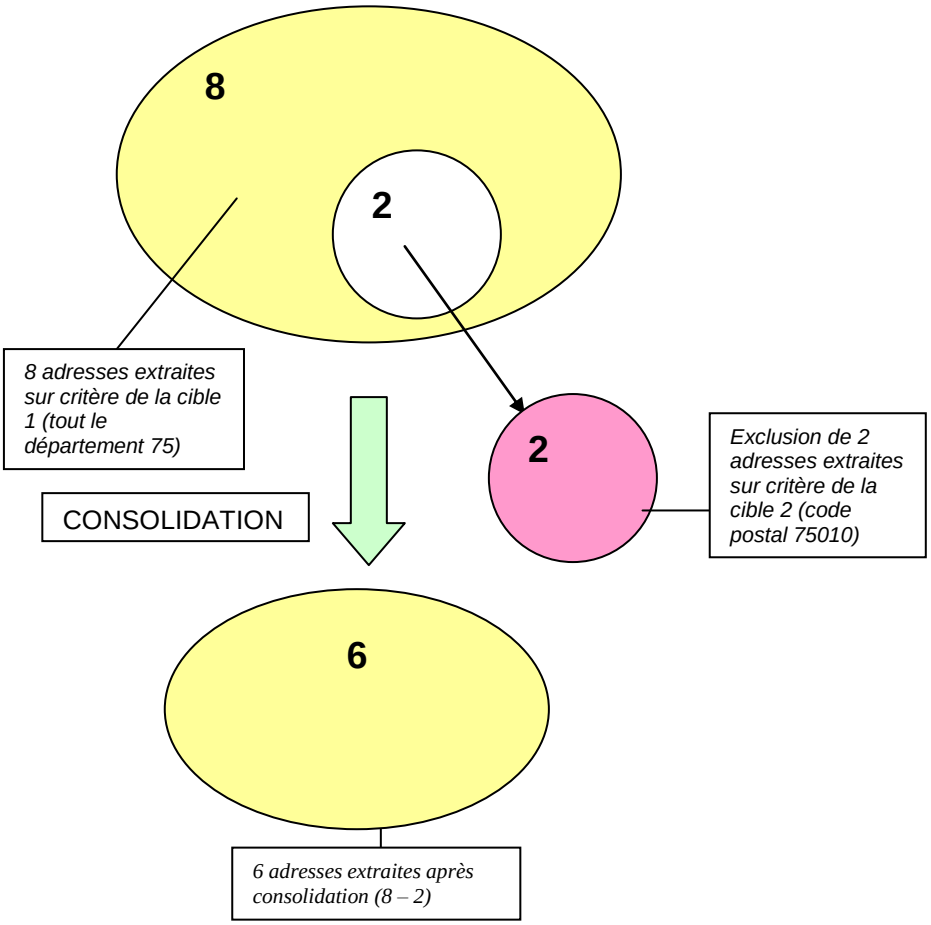
On peut visualiser les deux adresses correspondantes par l'onglet « Adresse » de la cible :

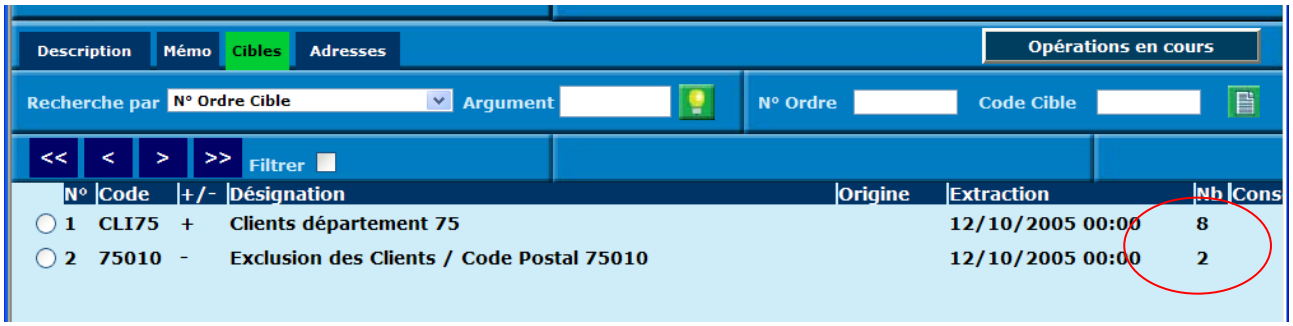


En résumé, notre mailing est composé :

- d'une cible de sélection de 8 adresses (clients dont le code postal commence par 75).
- d'une cible d'exclusion de 2 adresses (clients dont le code postal est 75010).

Il suffit à présent de lancer le **traitement de consolidation** des cibles pour que PROGRE ne retienne en final que les adresses du département 75 à l'exclusion du code postal 75010.



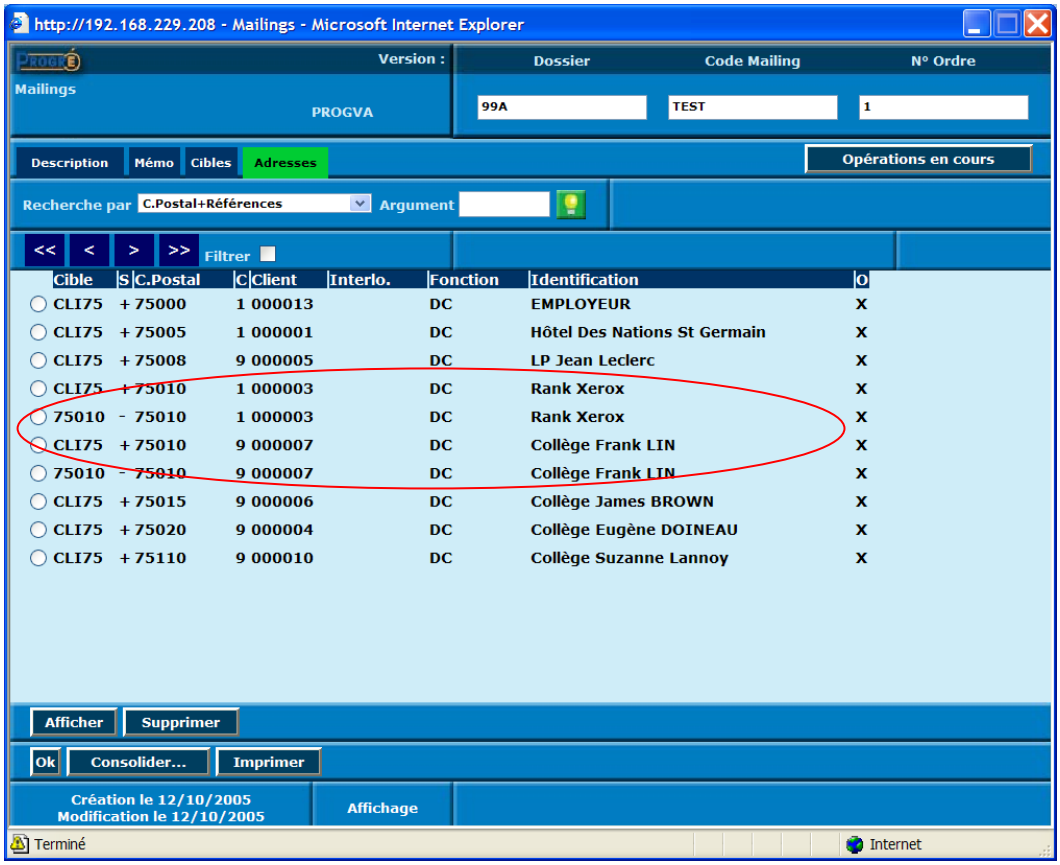


L'onglet « Cibles » de notre mailing présente nos deux cibles et leurs résultats d'extraction : une **cible positive** avec 8 adresses et une **cible négative** avec 2 adresses.

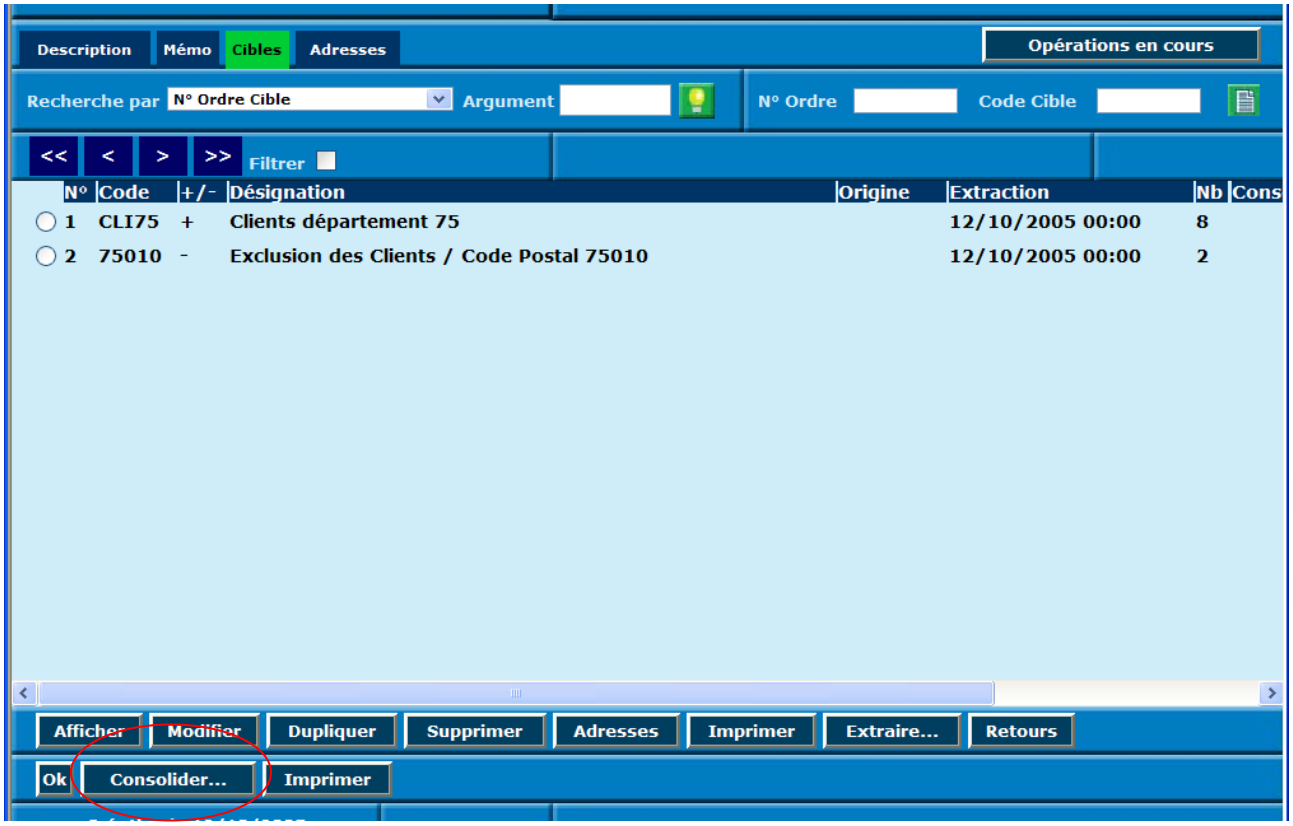
Remarque : en vous positionnant sur l'onglet « Adresses » du Mailing général, vous avez accès à l'ensemble des adresses issues de toutes les cibles définies sur votre mailing. Ainsi, comme le montre l'image ci-dessous, vous pouvez visualiser les adresses à inclure issues des cibles positives et les adresses à exclure issues des cibles négatives.

Dans notre exemple, on constate immédiatement que ceux adresses seront éliminées :

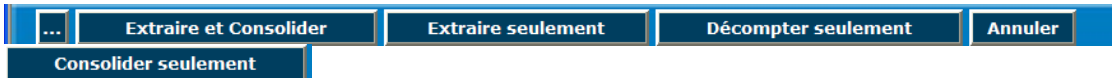
- Rank Xerox
- Collège Franck LIN



Sur le plan du mode opératoire, vous devez reprendre le mailing au niveau général et activer à présent le bouton « **consolider** ».



En cliquant sur le bouton « Consolider », PROGRE vous propose **plusieurs options** possibles :



Extraire et consolider : cette option permet d'extraire puis de consolider les adresses de toutes les cibles définies sur ce mailing.

Extraire seulement : cette option permet de relancer les extractions de chacune des cibles composantes.

Décompter seulement : cette option permet de lancer le comptage des adresses de chacune des cibles composantes.

Consolider seulement qui permet de lancer la consolidation des différentes cibles sans refaire les extractions.

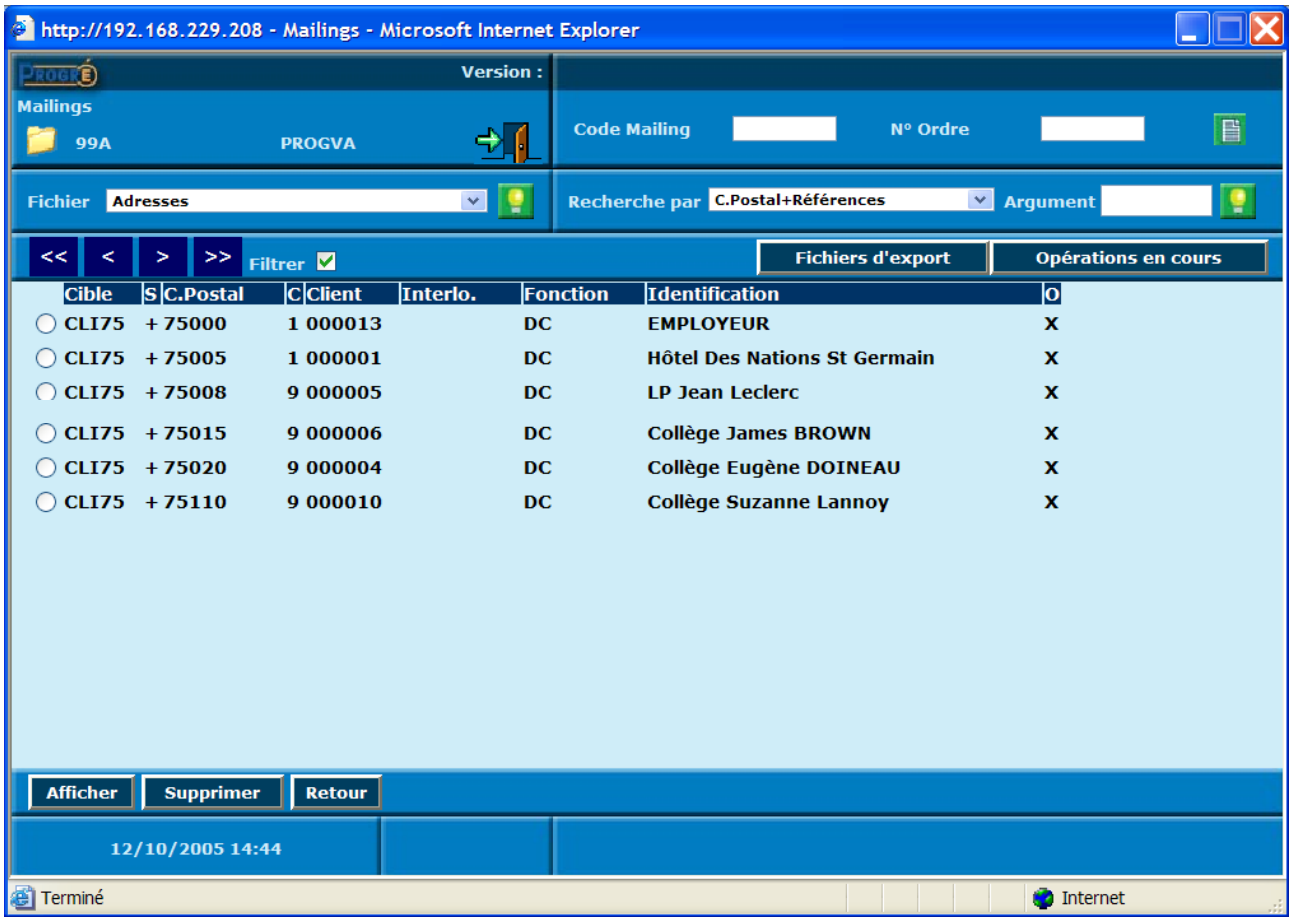
Annuler : qui permet d'interrompre la demande de traitement.

Les adresses sont alors visualisables dans l'onglet « adresses » du mailing. Là encore, vous pouvez rajouter ou supprimer des adresses manuellement.

Pour achever notre exemple, nous allons demander à PROGRE de consolider seulement :

Consolider seulement

Après le traitement de consolidation, nous pouvons visualiser les 6 adresses restantes, correspondant aux Clients dont le code postal commence par 75 exclusion faite du code postal 75010.

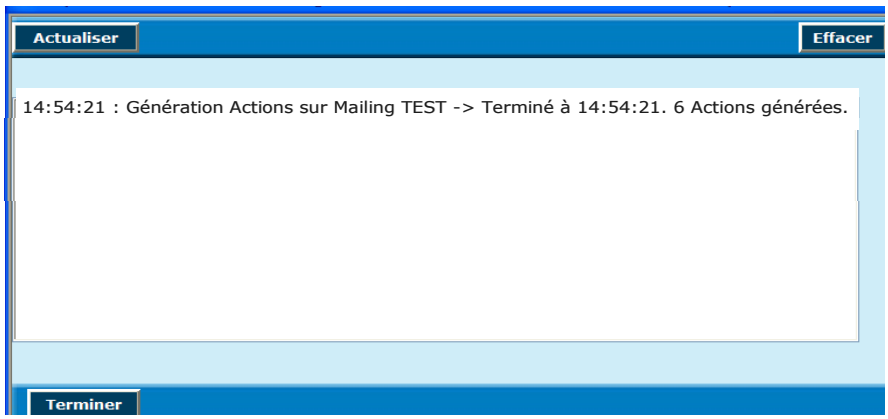


1.3 GENERATION DES ACTIONS

Jusqu'au point de notre traitement, les seules informations générées dans la base sont la définition du Mailing et des Cibles, ainsi que les références d'adresse sélectionnées.

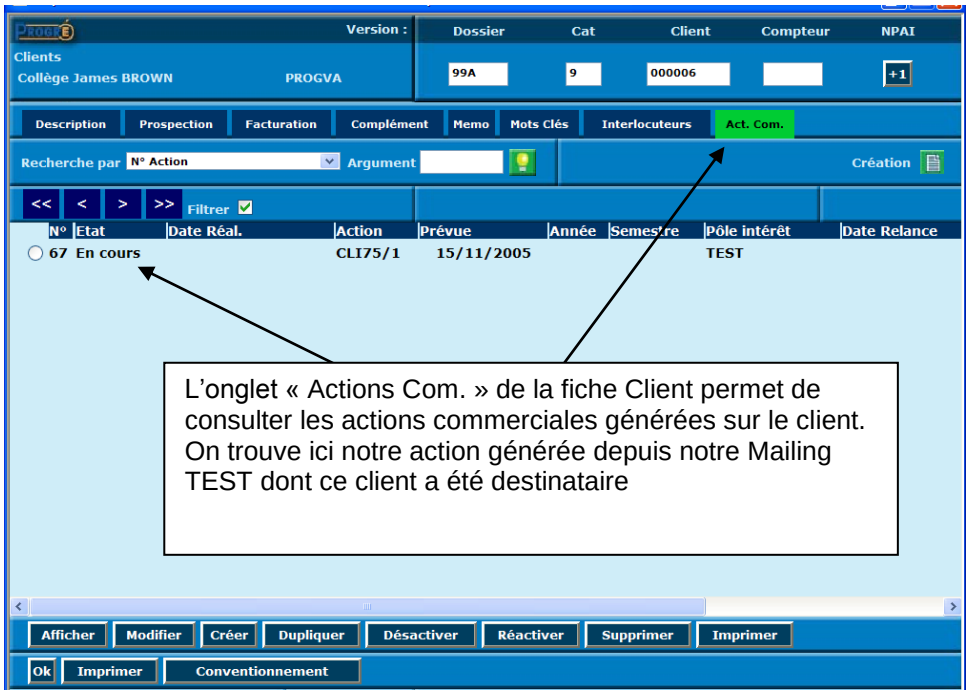
L'opération de Génération des Actions consiste à mettre à jour la base de données en générant des enregistrements « Actions » correspondant à chaque adresse sélectionnée (après dédoublonnage).

Pour ce faire, il faut revenir sur le mailing au niveau général et cliquer sur l'option « **consolider** », puis prendre l'option « **générer les actions** » comme indiqué ci-dessous.

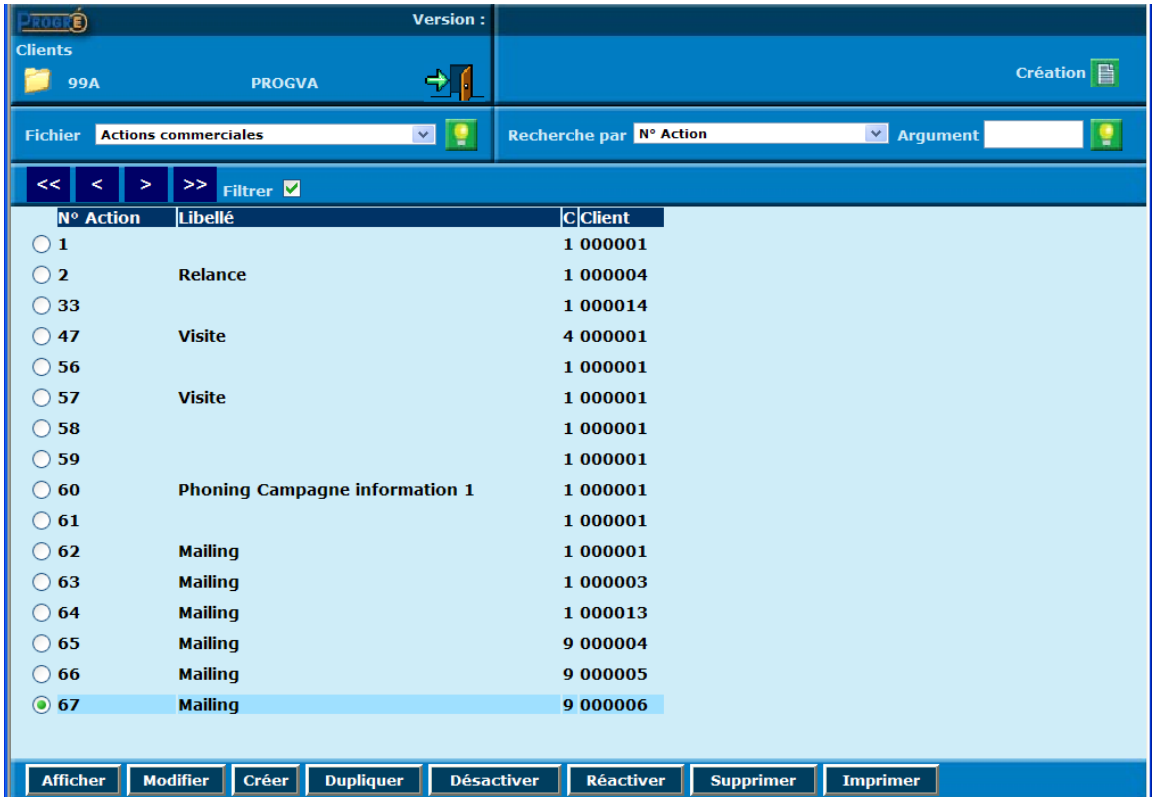


Les actions ainsi générées par notre mailing sont dès lors consultables au niveau des fiches des clients concernés :

- Soit, par **une des fiches clients** (par exemple Collège James BROWN) depuis son onglet « Actions »:



- Soit par le ficher des **Actions Commerciales** :



1.4 EXPLOITATION DES ADRESSES SELECTIONNEES

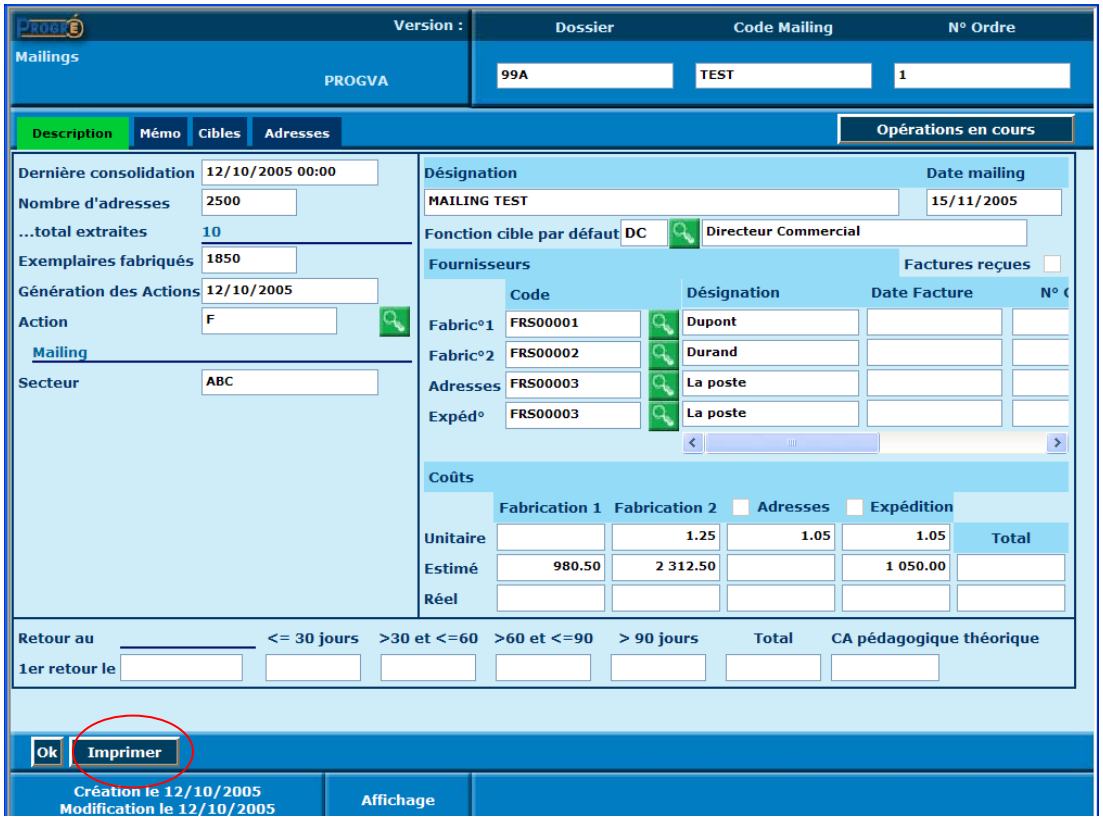
Les adresses issues du dédoublonnage peuvent alors faire l'objet de plusieurs traitements :

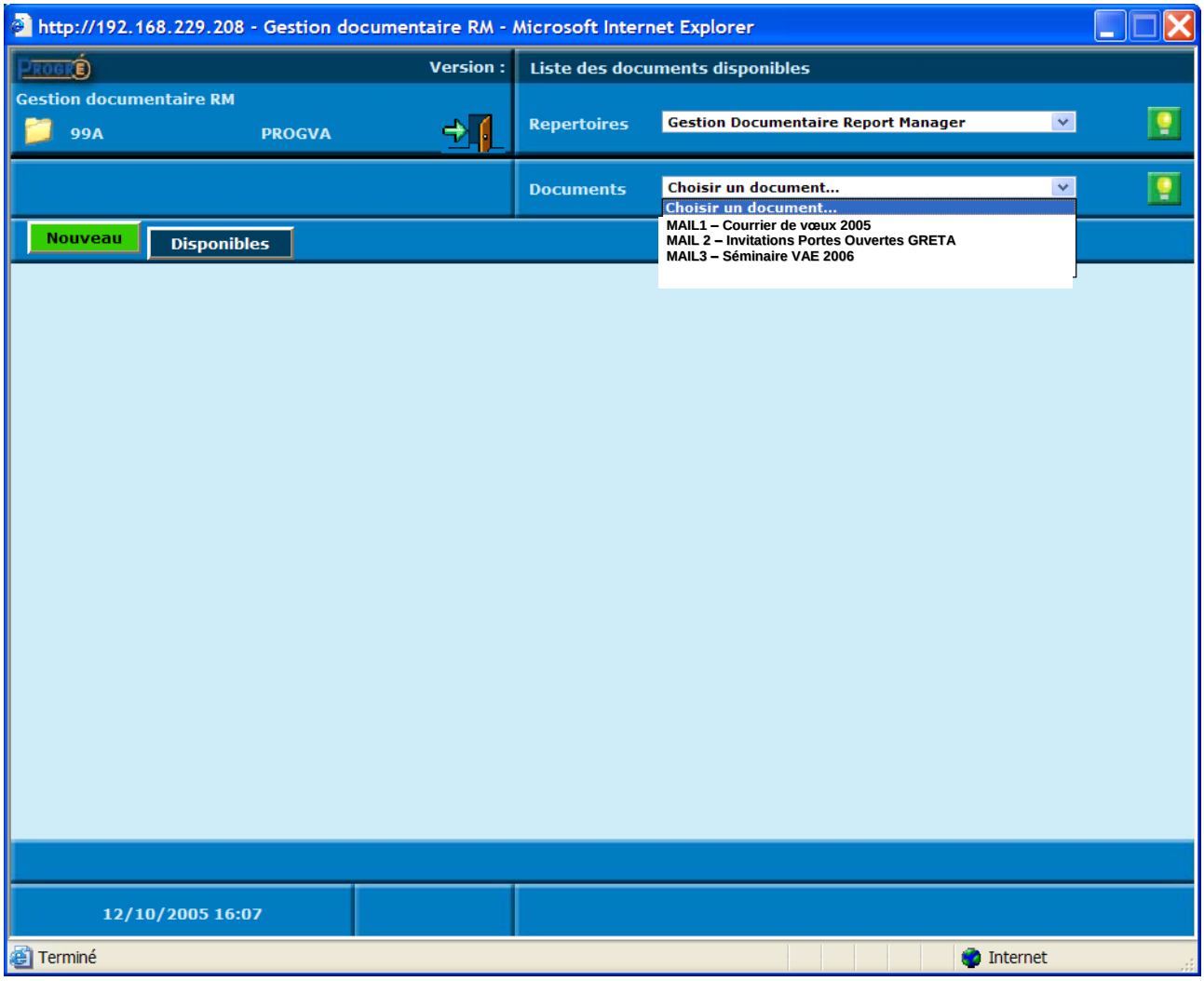
- **Gestion documentaire :**

Il s'agit de définir un ou plusieurs modèles de documents s'appuyant sur les fichiers de références d'adresse afin de produire un document visualisable et imprimable.

La forme du document peut être diverse et s'appuie entièrement sur la gestion documentaire. Il s'agira par exemple de modèles d'édition d'étiquettes, de listes plus ou moins détaillées, de courriers, etc.

Il suffit de cliquer sur le bouton « **Imprimer** » à partir de votre mailing.





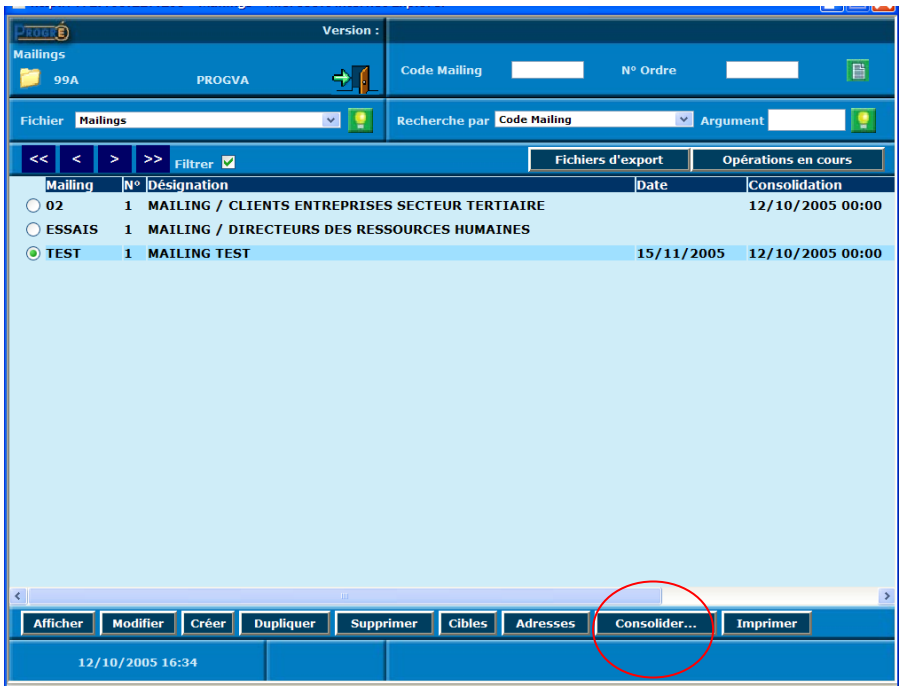
Et choisir le modèle de document parmi la liste proposée.

- **Exportation :**

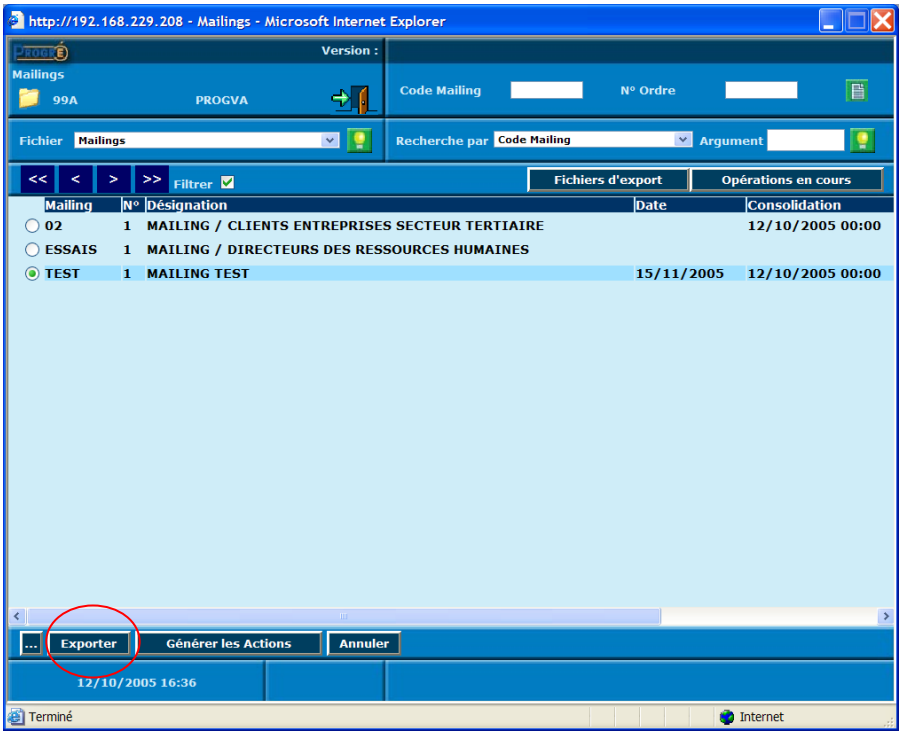
Il s'agit de générer un fichier de données dans un format prédéterminé, à destination de routeurs pour insertion des adresses dans le processus d'impression du mailing.

Pour lancer la fonction d'export d'adresses, vous devez :

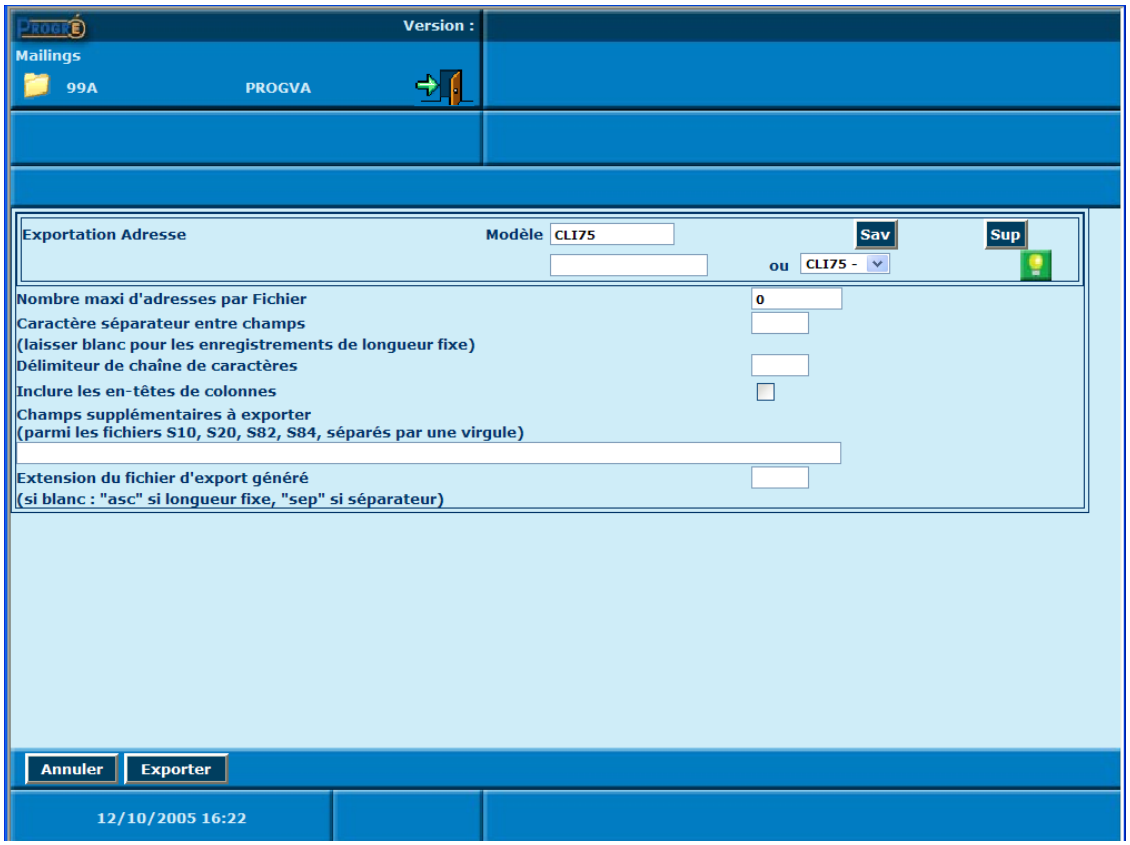
- d'abord, sélectionner l'option « **Consolider** » depuis votre mailing :



- ensuite, choisir le bouton « **Exporter** ».

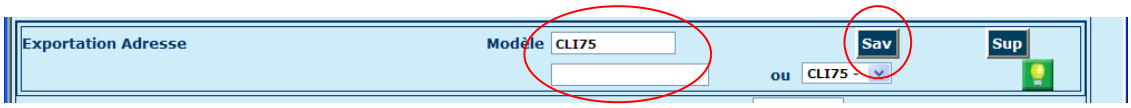


L'écran de saisie des **critères d'export** apparaît :



Modèle

Chaque exportation peut être **mémorisée** dans le système de façon à être chargée ultérieurement pour construire une nouvelle exportation d'adresses relativement proche de la première.
Pour ce faire, il convient de mémoriser le modèle en cours en lui donnant un nom :



Saisissez le nom du modèle puis cliquez sur le bouton « **Sav** » pour le sauvegarder.

Par ailleurs, le bouton « Sup » vous permet de supprimer un modèle précédemment sauvegardé.

Puis, dans le cadre de la création d'une nouvelle extraction, il suffit de rappeler le modèle précédemment mémorisé.

Nombre maxi d'adresses par fichier

Ce champ permet d'indiquer le nombre maximum d'adresses par fichier généré. Il n'est pas obligatoire. S'il est laissé à 0, PROGRE ne générera qu'un seul fichier d'export contenant toutes les adresses consolidées du mailing.
S'il est saisi, il doit contenir une valeur numérique représentant le nombre d'adresses par fichier. PROGRE générera alors autant de fichiers que nécessaire.

Caractère séparateur entre champs

Indiquez ici le caractère séparateur que PROGRE doit insérer entre les champs de données des adresses exportées. Par exemple, le caractère « , » ou « ; ». Ce champ doit rester vide pour les enregistrements de longueur fixe.

Délimiteur de chaîne de caractères

Indiquer ici le symbole permettant de délimiter les chaînes de caractères. Ce dispositif permet, si vous avez choisi un caractère séparateur entre champs (par exemple « , ») et que ce caractère se trouve à titre de donnée dans une chaîne, de ne pas le considérer comme un séparateur mais comme un caractère banalisé.

Inclure les entêtes de colonnes

Cette case doit être cochée si vous souhaitez intégrer dans votre fichier d'export les entêtes de colonnes des adresses exportées.

Champs supplémentaires à exporter

Cette zone vous permet de lister les champs complémentaires à exporter dans le ficher et ne figurant pas dans les enregistrements adresses. Vous devez séparer les noms de champs par le caractère « , ».

Extension du fichier d'export généré

Cette zone vous permet de définir le suffixe (ou extension) du fichier que vous vous apprêtez à générer. Si cette extension est laissée à blanc, PROGRE affectera une extension :

- « asc » : s'il s'agit d'enregistrements de longueur fixe ;

- « sep » : s'il le fichier est généré avec des séparateurs.