



**PACK  
EDUCATION**



La solution Gestion Relation Client professionnelle  
choisie par près de 500 établissements.

## YellowCare Education

## Ateliers Online Quick Business

### Atelier N°1 : Initialisation de la Base de données Quick Business (2h)

- Préparation et analyse de la segmentation de la Base de données
- Installation de Quick Business dans la salle informatique et sur son ordinateur personnel (enseignants et étudiants)
- Utilisation de Quick Business dans une salle de cours : Monoposte et réseau
- Création des champs spécifiques à la segmentation
- Création des listes de mots clé
- Définition des profils des utilisateurs étudiants
- Gestion des accès aux fichiers et aux champs
- Import de données à partir d'un fichier Excel ou texte
- Comment utiliser les études de cas fournies ?
- Utilisation du Guide de cours pour suivre la progression pédagogique



### Atelier N°2 : Ciblage et Gestion d'une campagne marketing (2h)

- Création d'une recherche simple
- Création d'une recherche multi-critères (assistée) et multi-tables
  - Création d'une recherche par ensemble : réalisation de panels
    - Création d'un message via la fonction document type
    - Création d'un document type pour envoi par emailing
      - Conception et impression d'étiquettes postales
        - Envoi d'un mailing papier
- Envoi d'un emailing ou sms mailing
  - Export des données vers Excel
  - Gestion et analyse des retours





### Atelier N°3 : Gestion du portefeuille d'affaire et Prévisions de vente (2h)

- Création d'une affaire simple et gestion du cycle de vente
- Gestion de la vente de produit de location ou d'abonnement périodique
- Notion de taux de marge et taux de marque
- Analyse de la rentabilité d'une affaire : Marge brute et marge nette
- Analyse de l'historique de l'avancement
- Création d'un devis avec une nomenclature d'articles
- Edition et conception d'un devis type
- Gestion des offres multiples pour une même affaire
- Analyse de son portefeuille d'affaire
- Mise à jour des tarifs
- Analyse de la performance commerciale en prospection et fidélisation
- Analyse de son parc installé



### Atelier N°4 : Analyse de données et Géo-marketing avec QuickMap (2h)

- Analyse des ventes par articles, par vendeur, par période, par gamme
  - Présentation du générateur d'états intégré de Quick Business
    - Création d'un tableau simple d'analyse des données
  - Création d'un tableau dynamique croisé avec le générateur d'état
    - Analyse de vos données sur Excel
- Présentation du module QuickMap avec GoogleEarth
  - Préparation d'un planning de visite avec QuickMap
    - Analyse Géomarketing de la répartition Clients
  - Analyse Géomarketing du potentiel client en CA et Marge

