

# Le webinar complet - Devis et Facture

## Retranscription de la vidéo

---

- Quand vous êtes dans lab event, vous avez ici la partie finance avec les devis et les factures.
- Il y a plusieurs moyens pour créer des devis et factures.
- Allez sur un événement au hasard, vous savez que vous pouvez masquer les choses.
- Dans location de salle, vous pouvez rajouter des articles, aller chercher un autre prestataire externe comme par exemple un budget.
- Voilà, par exemple, vous allez chercher le fameux jet et du coup vous allez sûrement chercher un article.
- Par exemple, vous avez un article qui s'appelle Jean rechercher.
- Et voilà, vous avez son animation qui est inscrit.

Après avoir mis vos différents articles, vous pouvez tout sélectionner, créer un devis. Il est possible de le faire en plusieurs langues, là vous avez le devis qui est créé avec les informations du client.

- vous avez une infos sur le statut de l'événement.
- Vous allez créer des champs dynamiques
- Donc par exemple, vous pouvez avoir un champ dynamique et décidez si vous l'activez, il est obligatoire pour passer à l'étape de factures et si vous affichez cette information là pour créer un client.

- Vous voyez que ça a repris comme sur le titre de votre événement
- Ça reprend le nombre de personnes et ça reprend les dates.
- Vous avez votre accueil café avec le prix d'achat et le prix de vente.
- Vous avez aussi les horaires, vous pouvez décider de les masquer ou pas.
- C'est la même chose pour le prix d'achat et les remises
- Si on souhaite faire des remises en activité, la remise vers dix pour cent et on décide

Qu'est ce que vous souhaitez afficher aux clients?

- Peut-être pas afficher les quatre on va afficher pourcentage remisé, taxe peut-être la concurrence que vous n'allez pas mettre
- Mais comme vous l'avez compris, si on montre le prix d'achat, donc là c'est gris et donc le client ne verra bien sûr jamais.
- Ma location de salle, c'est une location sur lequel je n'avais pas pris.
- Donc dire que l'âge indique un prix.
- J'ai mon animation Jean que je mettrai à six cents euros, Je peux choisir mon taux de TVA si je le souhaite et je suis un forfait qui est multi-produits.
- Donc seulement ce forfait s'affichera avec Tommy vingt donc il ne verra pas la partie boissons restauration.
- Idem pour le petit forfait audiovisuel et aussi j'ai un dîner et tout compris cent cinquante Voilà.

“ Mais n'importe quoi vous voyez que d'ailleurs vous pouvez avoir un forfait qui peut être avec une partie qui par personne et une autre partie qui est fixe et dire voilà ce que vous mettez par exemple cinq cents finalement la langue de salles par exemple et cent cinquante euros.

- Et ça vous calcule un forfait global en dessous, vous avez le total TVA, le prix éventuellement le prix par personne si vous souhaitez l'afficher et voyez, vous avez des petits jeux pour l'afficher

masqués.

- Et là les différents acompte vous demander un acompte de soixante pour cent à payer avant le cadre et un autre acompte de vingt pour cent à payer avant.

- Voilà, je n'ai pas la date en tête, je suis un peu n'importe quoi.

- En dessous, vous avez la rentabilité qui s'affiche par différentes.

- Une grande famille.

- Vous avez aussi des options d'affichage.

- Dire que si vous avez une mine à zéro par exemple, ce qui n'est pas le cas, je vais m'en créer e.

- Donc je vais mettre accompagnement par un chef de projet experts et que vous souhaitez l'offrir, vous laissez la ligne à zéro et là vous mettez ici que s'est offert.

- Voilà, vous avez un petit tuto explicatif ici.

- J'aurais pu aussi mettre ici, par exemple un h à Carrefour.

- N'importe quoi à zéro dans ces cas-là forcément que j'active le prix d'achat.

- Je mets un prix d'achat que j'ai acheté à cent euros, je n'ai rien contre pour Carrefour ne tient pas.

- Si je mets ce que j'ai fait à cent euros, vous voyez que ça?

- Mais au fait, euh, tu perds de l'argent, donc d'experts de l'argent venant rouge.

- Mais j'aurais pu décider de masquer cette ligne-là sur le client, ce qui me permet d'avoir une vision beaucoup plus claire.

- Voilà, on va mettre ses motivations, pourquoi pas?

- J'ai appris l'achat et donc voilà, on va maintenant détailler un petit peu les différentes possibilités

qui s'offrent à vous.

Donc tout d'abord, vous avez ici un petit bouton déplacer, vous pouvez déplacer, donc là, j'ai mis ma location avant mon café.

Je peux très bien décidé que ma location avec les cafés, je vais ensuite créer un sous-total.

Donc là, j'ai sous-total qui s'affiche pour cette partie là.

Si je crée un autre sous-total en dessous, ici, du coup, ça va faire un total de toutes les lignes jusqu'au Sous-total d'avant, tout simplement.

Je peux aussi décider de ajouté une nouvelle ligne.

Donc c'est pour ajouter une nouvelle ligne.

D'ailleurs quand je ajoute une nouvelle ligne, je vais pouvoir aller chercher un article, j'aurais pu aussi aller le chercher.

Voilà même en acheter plusieurs d'un coup, je vais intégrer au devis, pas le faire.

En l'occurrence, je peux décider de mettre un titre dont classe à mettre un nom dessus.

Donc je vais appeler ça partie un ou la location de salles pour un voilà.

D'ailleurs j'ai aussi mettre un petit précis pour faire quelque chose de joli, ce que j'ai fait.

Deux Voilà, ça fait beaucoup de chance, mais pourquoi pas.

Je peux aussi décider de copier émis.

Par exemple, je vends deux fois la salle la copie Quand j'ai masqué, je pourrait décider de mettre mon à destination Animation DJ en option.

Du coup, cette ligne n'est pas repris dans les totaux et ça permet aux clients de voir que vous proposer des options.

Et cette option-là n'est pas inclus dans le prix total et du coup il peut choisir de rajouter cette option-là.

Je peux aussi décider de faire autre chose.

Donc par exemple, je peux décider de rajouter une petite zone de texte.

Super de vie.

Voilà la zone de texte.

Qui donc?

Je peux décider e de mettre en gras, de changer les formats, de mettre ça en forme à titre de Voilà pourquoi voilà, on peut mettre des photos si on le souhaitait.

Une zone de texte vous permet de faire plein de choses.

Le titre on l'a déjà vu, le saut de ligne, ça crée un souligne que vous connaissez tous.

C'est un peu comme sur d'autres.

Vous avez aussi souligne je peux mettre au-dessus si je veux déplacer, vous avez aussi la partie saut de page sous-total et pourcentage de pourcentage de ligne, ça peut servir si par exemple n'importe quoi vous souhaitez facturer un freinage, facturer des frais d'agence?

Vous mettez que vous facturez, je sais pas moins huit pour cent et vous dessinez sur quoi vont s'appliquer ces frais d'agence?

Ils peuvent s'appliquer par exemple sur tout sauf sur le transport peut-être.

Voilà donc là, il s'applique à presque tout, pas sur la seconde partie.

On avait décidé d'utiliser ce pourcentage de ligne pour faire une remise.

Donc à ce moment là, on aurait appelé ça.

Et puis une remise globale dans ces cas-là, on ne peut pas faire une ligne par ligne, donc l'âge mais moins deux pour cent, Voilà et la remise et décidé de l'appliquer, pas surtout au six e sur j'aurais pu choisir tous d'ailleurs voilà, cliquez ici et je suis surtout pour le voilà.

Avec aussi dans toute TVA.

A choisir.

Et si vous choisissez votre différents taux de TVA que vous avez bon, enseigner à zéro autour de s'impose un peu moins.

Vous pouvez aussi décider d'afficher les différentes colonnes et les Montréalais masqué par exemple.

Si si, vous faites de la vente de souvent, vous avez décidé de masquer le pourcentage.

Le contraire peut-être en si on descend un peu plus dans la présentation, là vous allez pouvoir gérer vos conditions générales.

Donc là, par exemple s'affichera, mais événementiel, mais on peut en avoir plusieurs.

Je décidai démasquer aussi les afficher.

Si vous cliquez ici, là, vous allez arriver dans la partie finance.

Et c'est ici que vous avez configurés vos conditions générales.

Voilà en l'occurrence, mais ces chiffres sont un peu déjà ici.

Les c'est joli, mais bon, il y a.

A noter que j'ai vu, j'ai changé les conditions générales mais que le devis était forcément c'est ça remplit les conditions qui ont intégré avant avant de vie.

Vous pouvez vérifier les conditions en cliquant ici.

C'est là que vous pouvez même faire des conditions entre guillemets particulière pour tel ou tel client.

Si les conditions particulières vous pouvez faire les conditions de paiement, indiquer comment ils doivent payer vos différents codes bancaires, normalement vous faites une fois vous rentrez ici dans les informations par défaut, vous allez rentrez vos informations bancaires et comme ça surtout les devis que vous allez faire et si éventuellement un bloc signature avec votre signature.

Si vous le souhaitez et la signature du client, on va maintenant faire créer de vie.

Comme vous le voyez, vous avez des yeux, vous pouvez masquer les informations ou pas, ou même mettre que c'est un le contact pour la facturation d'une autre personne, voir ajouter plusieurs personnes.

Voilà, je vais rajouter aussi vadym.

Voilà donc les contacts s'est chargé de projet et vas-y tu peux enlever un pour celui-là et mettre mon code analytique quand vous pas l'idée, ça va lui donner un numéro.

Vous pouvez très bien aussi rajouter les informations comme à signer avant.

Voilà pour pour indiquer une information comme ça au client encore une fois le prix d'achat n'est pas obligatoire, mais manager, ça marche, C'est plutôt intéressant quand même.

Voilà, je peux si je souhaite dire que le devis est un devis qui est présent en ligne.

Donc si c'est un devis en ligne, qu'est ce que ça va faire?

Regardez, je clique ici.

Bon là vous avez une petite information sur comment fonctionne devient en ligne, je vais cliquer ici donc le devis sera valable pendant trente soixante quatre-vingt dix jours en fonction de ce que vous avez paramétré.

Toujours pareil dans l'information financière, Vous avez six e petit un pour copier la vie à partir du moment ou j'enregistre Maintenant, je vais avoir la nouvelle anglais entre guillemets.

Voilà qui s'appelle Visualiser.

Il devient comme ça.

Je vais pouvoir voir le devient en ligne et voir accoler ça avec mes ne sont pas très belle.

Voilà, toutes les informations sur votre société seront présents ici.

L'avantage du devis en ligne, c'est que dès que vous partagez cette, on peut partager automatiquement envoyé un mail.

Vous pouvez savoir si le client a ouvert ou pas.

Le devis vous donne une info précieux dans votre suivi commercial.

Parce que si vous voyez par exemple que le devis n'a toujours pas été ouvert.

Peut-être que votre mail est passé en spam, que tu n'as pas eu le temps le permet de faire une relance ou a contrario, si vous savez que le client a ouvert le devis il y a une heure, peut-être que c'est le bon moment parce que il a vraiment été dessus pour le rappeler, vous pouvez envoyer le devis par e-mail en cliquant sur envoyer par e-mail.

Là, vous allez choisir votre modèle d'e mails, donc est ce que j'ai un mode de vie?

Voilà la proposition de vie.



Début, j'ai pu chercher et euh je vais ici insérer le lien du devis comme c'est le cas pour appliquer.

C'est comme ça qu'il est traqué.

J'aurais pu aussi insérer en pièce jointe.

Je vais vous montrer comment ça marche.

Donc là, c'est qu'on n'est pas un devis en ligne.

Voilà, je fais envoyer par e-mail de vie.

S'est mis en pièce jointe d'ailleurs, rajouter d'autres pièces jointes si vous souhaitez voilà, bien évidemment vous exportez le devis et vous verrez la même chose que tout à l'heure.

Vous avez des informations de mon événement, la date et les horaires, le nombre de personnes, vous pouvez masquer.

Et si vous souhaitez, avec les petits jeux, comme vous l'avez compris aussi, exporter le déroulé dans l'événement ouvert.

Présentation.

On verra ça plus tard des choses importantes que vous faites envoyer le devis par e-mail automatiquement, le statut se transformera et passera envoyé au client.

Comme vous le remarquez, vous pouvez aussi le faire à la main.

Si vous le souhaitez, vous avez envoyé le devis.

Ça vous pose la question aussi intelligents en disant Voilà venait de changer de vie.

Est ce que votre événement il faudra aussi changer la proposition envoyée?

Donc je veux dire oui.

C'est une bonne idée.

Vient d'envoyer on peut dire que ma proposition est envoyé pourrait très bien automatisées ça.

Il y a des automatisation dans la vie en général et automatisation ici.

Voilà, on va maintenant décider de transformer le devis factures d'un compte en transformant, raconte Donc première étape, je me demande est ce que l'option que j'ai mis un évaluer ou pas?

Donc euh est-ce qu'il l'a confirmé?

Donc on va dire que quelqu'un a confirmé.

Donc non, je vais créer la facture et donc là, je choisis la qu'on la facture d'acompte, que je veux faire et a créé automatiquement ma facture d'acompte avec les bons pourcentages qui sont repris en bas et qui sont pris partout, donc de soixante pour cent de mon événement, Je crée ma lecture d'un conte.

Elle est pour l'instant statut brouillant tant qu'elle n'a pas le numéro de et que je leur ai validé ne sera plus c'est bruyant et en théorie sera plus modifiable.

Encore une fois, on a aussi un suivi et voilà qu'on peut aussi exporter pour voir à quoi ressemble et l'envoyer par e-mail, comme tout à l'heure, soit en pièce jointe, soit Vienne pour finir un petit peu tout ça.

À partir du moment où on a créé une facture d'acompte, on va pouvoir une quand l'événement est terminé, créer une facture de sol.

Donc soit on peut le faire à partir du devis, comme vous le remarquez tout à l'heure, on m'a fait transformer en facture cette fois-ci soit.

Mais tout ce que je préfère, c'est à partir d'une facture d'acompte.

Donc la je vais sélectionner ma facture d'acompte si j'en avais plusieurs options.

Sélectionnez deux L'agent n'est qu'un qui est relié à ce qu'également et je fais créé essayer ma facture de solde est créée.

Elle est du bien la compte.

La facture d'acompte que j'ai fait, en l'occurrence, je n'ai pas forcément.

Et pour l'envoyer au client toujours pareil envoyés par Elle-même et qu'elle est validé, on va aller sur notre repas de groupe.

D'ailleurs, tout ce que j'ai fait ici, vous pouvez le faire à partir de finance et à partir de finances.

Créer un devis, créer une facture à partir de zéro est d'ailleurs là.

On est sur notre griffe et vous souvenez qu'on a créé à partir d'ici.

C'est une des méthodes.

On peut aussi utiliser une autre méthode qui consiste à créer un devis, soit à partir de zéro, soit à partir d'un modèle.

Donc je vais chercher mon modèle qui s'appelle journée d'étude et donc là, en fonction des modèles que je me suis créé, ça me créer mon devis.

Comme vous le remarquez, ça multiplie automatiquement le nombre de personnes que j'ai noté dans mon livre, que j'avais cent cinquante personnes.

Je vais maintenant vous parler de la part de vigne de choix.

La partie devient un choix, permet de créer plusieurs choix dans le centre de vie et donc finalement au lieu de faire trois devis avec un devis normale de VI E low-cost.

Un devis haut de gamme qui sont une des options.

Ça peut être un devis avec le menu.

Un menu de menus trois Pourquoi pas?

Mais je vais créer trois devis en donc là, je vais appeler ça un forfait standard.

Voilà, donc on peut mettre en bas.

Voilà, il faut mettre du texte un peu commerciales, évidemment Non mais tu veux mettre deux fois forfait premium?

On peut aller jusqu'à trois choix et avec champagne et petits fours est on peut éventuellement malade.

Donc on pourrait imaginer que ici ajoute une nouvelle ligne et que cette nouvelle n'a elle soit que dans le forfait deux.

Donc là on est champagne aujourd'hui, vingt euros par personne.

Cher d'accord, si on ça peut être compris, on va mettre ici petits fours, quinze euros par personne et on va aussi copier l'anime.

Je sais pas accueille vestiaire premium, Voilà.

Et là, on va faire renforcer un univers.

On va être trois cents.

Voilà du coup la journée d'étude, elle est bien proposé dans les deux cas.

Le champagne dans un cas, le typhon dans un canoë kayak hier, voilà et d'autres sont donc je vais faire enregistrer et donc ici j'ai bien.

Mais deux forfaits qui sont faites, on va maintenant voir à quoi ça ressemble.

Et donc vous voyez ici que pour mon repas de groupe, finalement, j'ai mes différents prix, avec ma proposition à ma proposition deux avec le forfait standard, avec des prix du coup qui diffère, aurait pu avoir les pourcentages qui différait.

Ça vous permet finalement, en un seul de vie, de proposer plusieurs fois au client et de limiter du coup les documents.

Vous lui envoyez, on va maintenant passer au modèle de vie.

Donc les modèles vous ont créé autant que vous voulez, vous pouvez aller dessus les allez, on va aller en un notre fameuse journée d'étude et d'ailleurs vous pouvez même dupliquer et créer un autre qui s'appelle le choix justement.

Donc là, on va l'appeler journée d'étude de vie à choix, Pourquoi pas D'ailleurs, on peut décider aussi de donc le choix.

Un c'est standard pour ce dont vous avez besoin, Guillaume avec Chantal, en plus.

Un autre moyen, parfois aussi de gérer les options.

Et donc ici, par exemple, je vais me dupliquer ma ligne.

Je vais peut très bien dire que dans cette lignée à la journée d'étude et ici, Mais c'est une journée d'étude avec mec, avec une partie beaucoup plus, beaucoup plus important sur et sur les boissons, pourquoi pas alors en plein Donc je ne vais pas faire comme ça plutôt parce que c'est la même longitude.

En fait, c'est plutôt ajouter finalement une nouvelle ligne que j'aime être ici et que moi tout à l'heure, ce qui va s'appeler champagne à douze euros et je par personne.

Donc là il faut bien mettre un parce que ça multiplié automatique en parlant de personnes.

Et je vais aussi ajouter encore une nouvelle ligne.

Je mettre aussi ici d'ailleurs, je peux aller chercher dans mes dans les articles donc euh, parce que j'aime qui s'appelle Oh voilà, voilà et j'ai mon open bar qui sert à jouer.

Je l'enlève donc on peut soit créer un article vraiment soient les mêmes chercher dans un autre article.

Voilà et on pourrait rajouter des inclus dans ces standards et des inclusions premium.

C'est comme ça que vous créez vos modèles.

Donc comme vous l'avez compris, quand vous êtes sur un devis, vous fait créer un devis, vous pouvez choisir de créer, choisir choix depuis un modèle.

Vous pouvez aussi ici décidé d'importer alors que vous êtes sur un avis, un modèle.

Là, ça va faire quelque chose un peu complexe.

Pardon, mais du coup, voilà, vous pouvez décider de l'importer.

Ici s'affiche la pop.

Je suis un devis à choix, donc ça marche, ça marche sur les devises.

Ils ont enregistré oui, quelque chose très important.

Le client a choisi.

Finalement, ils veulent forfait premium.

Alors vous cliquez ici qui veulent forfait Premium, vous enregistrez Et quand vous allez transformer en facture, ça va choisir le forfait premium.

On compte si vous n'aviez rien choisi, ça vous aurait posé la question.

Au fait, quelle option a choisi le client au niveau des devis et factures?

Donc vous avez ici la vie de tous vos devis et toutes vos factures.

Comme vous pouvez le voir ici, vous avez des boutons d'action.

Éviter les visualiser aussi envoyé par e-mail, donc directement pour envoyer par e-mail, mais une relance facture, tacle envoyé.

Vous avez aussi une autre vue et une vue qui est totalement personnalisable, qui permet de rajouter, de masquer des colonnes, de les afficher par exemple.

Voilà, on afficher le numéro de facture avant superviseur.

Voilà une structure superviseur Me dire dans deux vies pourquoi le numéro de facture?

Parce que quand on fait un devis ici, les factures reliées en fait à cette villa, histoire d'éviter de faire deux fois ou trois fois une facture sur le même pareil dans la partie facturation, vous avez tous ces boutons d'action?

C'est qu'à chaque fois que vous avez des petits boutons, dupliquer sont bien pratiques en de vie.

Faire une deux et c'est toujours pareil les deux ici, vous avez des films que je ne vous ai pas montré.

Effectivement, c'est pour filtrer, rechercher on je sais pas moi et va rechercher ce que j'ai fait.

Un oui, c'est oui et d'ailleurs quand elle va va me payer.

Bon, on va valider, se devine on va dire que ça devient validé si tu vas me payer.

Euh je rentre ici le paiement donc j'ai reçu un virement de deux mille deux cent six virgule vingt aujourd'hui et c'est un virement.

Le métier de commentaires enregistrés et voilà le restant du passe à zéro.

Et bien évidemment, vous avez remarqué que le statut face à p comme vous pouvez, il y a des filtres aussi pour afficher à tous les niveaux est une dernière petite précision sur la partie sur la partie devis et factures qui est intéressante, c'est que vous pouvez en fonction affecter des droits en fait.

Donc ça c'est un petit peu plus compliqué.

Je vous montre où est ce que c'est?

Donc c'est en gestion des utilisateurs.

Voyez, vous avez votre profil, mais vous allez pouvoir définir les rôles dans la nuit par défaut, il peut tout faire et vous pouvez très bien créer, par exemple un statut qui s'appelle commerciale et ce commercial la dans la partie finance.

En fait, ils ne pourraient pas approuver les devis automatiquement, ça enverrait un superviseur qui devrait valider une vie pour les factures.

Voilà, donc on a quelque chose d'assez e, assez complet au niveau des droits.

Voilà, vous pouvez créer plusieurs droits en fonction des personnes qui utilisent qui utilise un outil.

Dernier petit point ici, vous avez des petites vidéos tutoriels, Il peut vous aider en fait, et surtout, vous avez un support.

Vous allez dans le module finance ici et là, Vous avez vraiment toutes les informations sur la partie de finances.

Vous avez douze pages sur les devis et les factures de sol.

Je n'ai pas présenté, mais évidemment qu'on peut créer une facture.

On peut faire un avoir.

On peut même créer une facture de commission tandis qu'on à l'événementiel et parfois on est amené à faire des factures finalement, à des fournisseurs.

Dans la partie édition, vous avez le vous avez les articles, vous avez les regroupements.

Voilà, vous avez pas mal, pas mal de petites choses, de la TVA sur marge, je n'en parle pas.



Mais si vous êtes concernés, vous avez cette information.

La qui est ici la partie grandes familles, vous l'avez compris, c'est pour des statistiques, mais aussi les de l'expert comptable.

Et voilà, en conclusion, aujourd'hui, on a trois cent cinquante ans déjà.

Et si vous souhaitez nous rejoindre, nos coordonnées sont présentes ici, donc par mail, par téléphone aussi, bien évidemment via notre site internet <http> a très bientôt

---

Révision #5

Créé Mon, Jun 19, 2023 3:03 PM par Lilia

Mis à jour Thu, Jul 6, 2023 2:43 PM par Lilia