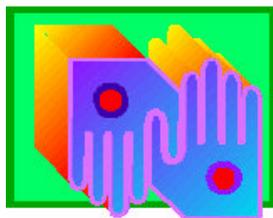


Multi Level Marketing

MultiLev[©] 2

Manuel de l'utilisateur



Edition 5-2003



Les informations contenues dans ce document pourront faire l'objet de modifications sans préavis. Sauf mention contraire, les sociétés, les noms et les données utilisés dans les exemples sont fictifs. Aucune partie de ce manuel ne peut être reproduite ou transmise à quelque fin ou par quelque moyen que ce soit, électronique ou mécanique, sans la permission expresse et écrite de Gigantos Imaging Technologies SA (Suisse)

© 2003 Gigantos Imaging technologies SA.. Tous droits réservés.

Microsoft et Access sont des marques déposées de Microsoft corporation
Tuppeware est une marque déposée de Tuppeware Inc



Table des matières

Termes et concepts de base	4
Structure d'un réseau MLM	4
Commissions	5
Ventes	5
Base de données et réseau informatique	5
Matériel requis	5
Logiciels	5
Configuration du réseau MLM	6
Paramètres du réseau	6
Produits ou services	7
Membres du réseau	8
Gestion du réseau MLM	9
Ventes aux membres du réseau	10
Calcul des commissions	12
Journal des transactions	13



Administration d'un réseau de vente à niveaux multiples.

Termes et concepts de base

La commercialisation traditionnelle suit le schéma classique Fabriquant - Société de commercialisation - Distributeurs - Revendeurs. La vente par réseau à niveaux multiples (Multi Level Marketing ou MLM) est une méthode de vente utilisée depuis plusieurs lustres par des sociétés telles que Tupperware Inc. , etc. Avec le MLM les intermédiaires disparaissent et chaque revendeur met sur pied son propre réseau de vente. Il est rémunéré aussi bien par ses propres ventes que par les ventes des membres de son réseau. Les avantages principaux sont le développement rapide du réseau de vente et le faible investissement initial.

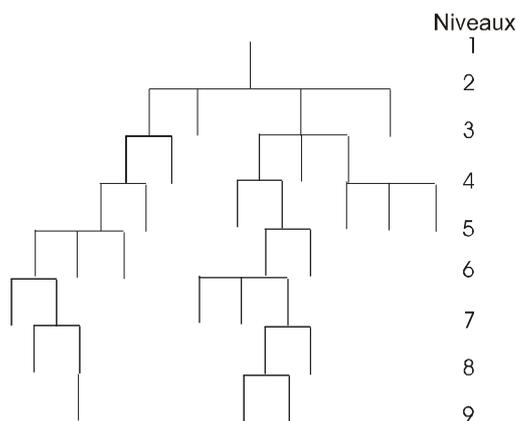
Pour qu'un réseau MLM fonctionne, il faut bien évidemment que les membres du réseau touchent leurs commissions régulièrement. Dès qu'un réseau s'étoffe, il devient impossible de le gérer par les méthodes traditionnelles. Le but de MultiLev est précisément de gérer le réseau MLM, depuis l'admission des nouveaux membres jusqu'au complexe calcul des commissions.

Structure d'un réseau MLM

Le réseau est caractérisé par un certain nombre de paramètres que l'utilisateur introduira lors de la mise en service du logiciel.

Le membre No 1 est l'organisme propriétaire du réseau (personne ou société). C'est lui qui est responsable de l'administration du réseau, de l'achat des marchandises, de leurs ventes aux membres et du paiement des commissions.

Dans cette version de MultiLev[®], les membres sont responsables de la livraison aux clients des marchandises qu'ils ont reçues et de l'encaissement de leurs factures. Lorsque l'organisation s'occupe de la vente de services, c'est en général l'organisation centrale qui s'occupe de tout, le membre du réseau se bornant à faire signer un contrat au client.



Chaque membre peut donc créer son propre réseau. Un des paramètres est le nombre de niveaux qui sont retenus pour le paiement des commissions de chaque membre. MultiLev[®] permet de gérer facilement jusqu'à 8 niveaux. Cela implique qu'il faut définir jusqu'à 8 marges pour chaque article répertorié. Ni le nombre total de niveaux du réseau complet, ni le nombre de membres du réseau ne sont limités pratiquement.



MultiLev[©] n'est pas un système pyramidal.

Chaque vendeur organise son propre réseau dont il est responsable jusqu'au n^{ème} niveau sous lui. Dans la pratique on ne devrait pas dépasser 5 niveaux par membre.

MultiLev[©] n'est pas un système pyramidal où chaque personne dépend de la précédente. Chaque vendeur n'a donc la responsabilité que de son propre stock, s'il juge nécessaire d'en créer un, des relations avec ses propres clients et avec son réseau.

Commissions

La société mère est la seule responsable du commissionnement des vendeurs. Chacun d'eux touche une commission sur ses propres ventes et les ventes du réseau qu'il a créé. Les marges prévues pour chaque article et pour chaque niveau sont introduites dans le système. La commission est divisée en la commission pour la vente directe de chaque vendeur et les commissions correspondant au volume de vente de chaque niveau de son réseau. Il est préférable de fixer celles-ci en % décroissant afin d'encourager le vendeur à créer un niveau aussi étoffé que possible. Les commissions peuvent être différentes pour chaque article.

MultiLev[©] génère automatiquement le relevé des commissions dues à chaque vendeur grâce à un puissant algorithme de calcul. Il ne tient compte que des commandes qui ont été payées. Il tient aussi compte des éventuels retours.

Ventes

Les ventes aux membres du réseau MLM sont enregistrées dans le journal des ventes. Le système prend en charges les différents éléments qui permettent de gérer chaque commande d'un revendeur et tient un décompte de chaque transaction.

Base de données et réseau informatique

Les différentes informations que gère MultiLev sont enregistrées dans une base de donnée de type Access. La base de données étant du type SQL, il est possible de trier ces données de toutes sortes de manières, par exemple tous les retours entre telle et telle date. La base de donnée peut être accédée depuis plusieurs poste de travail. MultiLEV gère les verrous qui empêchent quelqu'un d'accéder à un enregistrement lorsqu'il est utilisé ailleurs.

Matériel requis

Au moins un ordinateur type PC
Suffisamment de mémoire vive et d'espace disque dur
Ecran >=17" de résolution suffisante (il est utile d'avoir au moins un poste avec plusieurs écrans)
Lecteur CD-ROM
Lecteur Disquettes 3 1/2
Souris ou trackball
Imprimante

Logiciels

Windows 2000 Pro SP2, versions françaises
Office 2000 version française

Manuel de l'utilisateur



Configuration du réseau MLM

Paramètres du réseau

Lorsqu'on appelle MultiLev[®] pour la première fois, il apparaît la feuille « MLM paramètres du réseau » dans laquelle on introduit :

1. Le nom du réseau
2. Le nombre de niveaux maximum pour chaque membre
3. La durée d'inactivité (le vendeur reste membre du réseau même s'il n'a aucune activité pendant cette période)
4. La durée de commissionnement (période pendant laquelle la personne touche les commissions après avoir quitté le réseau).

Nom du réseau	<input type="text" value="Metrolog"/>
Nombre de niveaux pour chaque membre	<input type="text" value="4"/>
Inactivité [an]	<input type="text" value="1"/>
Durée de commissionnement	<input type="text" value="5"/>

Ces données sont enregistrées dans un fichier mlm.ini qu'il est possible de détruire ou de modifier au moyen d'un éditeur de texte. Toutefois l'utilisateur veillera à n'effectuer un changement qu'après que les commissions aient été payées. Il devra aviser ses vendeurs.

Ensuite la feuille de base du logiciel, à partir de laquelle on appelle les autres fonctions.

Produits Membres Ventes Journal Commissions

Réseau Metrolog

Nombre de niveaux	<input type="text" value="4"/>
Inactivité (an)	<input type="text" value="1"/>
Durée de commissionnement	<input type="text" value="5"/>



Produits ou services

La feuille « MLM Produits » est appelée par le menu « Produits » d'une feuille. Cette feuille est normalement en mode « consultation ». Toutefois il est possible d'effectuer des modifications en passant en mode « mutations ». Le système calcule le prix aux membres du réseau en fonction du prix de vente public. Le système vérifie aussi si la somme des marges est correcte. On passera en mode « nouveau » pour rajouter un nouveau produit ou en mode « enlever » pour le supprimer. Ces données sont enregistrées dans une table de la base de données Access de MultiLev[®]

MLM Produits V2.0

Membres Ventes Commissions Journal

Index Niveaux

Référence

Produit ou service

Prix publique Prix vente membre

Marge totale % PP

Marge 1

Marge 2

marge 3

marge 4

Marge 5

Marge 6

Marge 7

Marge 8

Statut produit Total %

Mode

- Consultation
- Mutation
- Nouveau
- Supprimer

Produits

Ok

Le prix de vente aux membres est calculé automatiquement. C'est le prix public moins la marge 1.

MultiLev[®] vérifie que la marge totale % du prix public (Marge totale %PP) soit bien égale à la somme des marges (Total %).



Membres du réseau

La feuille de contrôle des membres du réseau est appelée par le menu « Membres » d'une feuille. Les données sont enregistrées dans une table de la base de données. L'enregistrement des données des membres et les mutations se font par un formulaire Access séparé.

Les membres sont soit actif, retiré ou réactivé. Seuls les membres actifs ou réactivés sont affichés.

La liste de tous les membres du réseau sont affichés lorsque les membres No 1 est sélectionné

L'enregistrement des nouveaux membres et les mutations se fait sur un formulaire de la base de données.

Niveau	Membres	Parrain
1		
2	2 Ravussin	Pierre Emile 1
3	4 Cochard 5 Signoroni	Daniel 2 Enzo 2
4	8 Grandjean	Claude 4
	13 Golay	Christian 8
	18 Bolomay	Jules 8
	19 Waszyk	Sergio 8

Feuille « MLM membres du réseau » de MultiLev. Les membres du réseau créé par « Ravussin » sont affichés. Le réseau est entièrement défini par le numéro du parrain d'un membre (No 1 dans cet exemple).



Membres					
No	2	CA direct	€ 658'424.50	Code de la banque	255
Nom	Ravussin	CA réseau	€ 4'525'630.75	No du compte	G4 411 226.0
Prénom	Pierre Emile	Date commission	13.06.2001		
No parrain	1	Commission	€ 12'765.55		
No du parrain	1	Adresse 1	MAS SA		
Statut	1	Adresse 2	CP 32		
Date d'entrée	01.01.2001	No postal	CH-1446		
Date d'activité	01.01.2001	Ville	Belmont		
Date dernière activité	20.06.2001	Pays	Suisse		
Date de sortie		Relation bancaire	UBS SA Vevey		

Enr : 14 2 sur 13

Formulaire Access d'enregistrement des membres. Une grande partie des champs sont gérés automatiquement par MultiLev[®].



Gestion du réseau MLM

Ventes aux membres

MLM Ventes V2.0

Produits Membres Journal Commissions

1 sélectionner un membre

Nom	Index
Bolomay	18
Cochard	4
Deriaz	3
Dupont	17
Golay	13
Grandjean	8
Henault	31
Manzini	6
MAS SA	1
Ravussin	2
Signoroni	5
Tartempion	15
Waszyk	19

2 sélectionner un produit

Index	Produit	Prix réseau
1	Testeur de qualité d'eau	143.65
2	Appareil de mesure UV	76.00
3	Appareil electrosmog	103.60
11	Anémomètre	1251.00
12	Thermomètre infrarouge	712.00
13	Hygro-thermemètre	249.00
14	Sonomètre	615.12
15	Thermomètre à infrarouge	677.70

3 entrer la date

16.05.2003

4 entrer la quantité

12

Ordre

Alphabétique

Index

Ordre

Alphabétique

Index

Montant 2'988.00

5 enregistrer dans le journal

ENREGISTRER

La base du fonctionnement d'un réseau MLM est bien entendu la vente. Chaque vente est enregistrée dans le journal des transactions de la base de données par la « feuille MLM ventes » appelée par le menu « Vente » d'une autre feuille. La liste des membres apparaît par ordre alphabétique ou par ordre croissant d'index (ordre alphabétique dans cet exemple). Il en est de même des produits.

Une commande est enregistrée en sélectionnant un membre, sélectionnant le produit, entrant la date (par défaut la date du jour) et la quantité. Le montant de la transaction apparaît alors. La commande est enregistrée dans le journal des transactions par le bouton « Enregistrer » avec le montant dû par le membre du réseau.

Chaque commande passe par différents stades qui vont de la commande proprement dite du produit ou service par le vendeur, au paiement des commissions aux différents ayants-droits.

Ce statut est géré automatiquement. La feuille « MLM ventes » permet aussi d'introduire les paiements effectués par la société aux différents membres. Lorsque la société (ici MAS SA) est sélectionnée, la feuille « MLM Ventes se transforme comme suit :



MLM Ventes V2.0

Produits Membres Journal Commissions

1 sélectionner un membre

2 sélectionner un produit

3 entrer la date
15.05.2003

Nom	Index
Bolomay	18
Cochard	4
Deriaz	3
Dupont	17
Golay	13
Grandjean	8
Henault	31
Manzini	6
MAS SA	1
Ravussin	2
Signoroni	5
Tartempion	15
Waszyk	19

4 entrer le commentaire, le montant et l'index du vendeur

Commentaire
Commissions

Montant
100

Index
2

Ordre
 Alphabétique
 Index

5 enregistrer dans le journal
ENREGISTRER

On introduira le commentaire (qui remplace la désignation d'article), le montant et l'index du vendeur correspondant à cette transaction. La touche d'enregistrement transfère ces données à la base de données Access. Un verrou empêche que des données soient enregistrées deux fois.

MLM

Cette commande est déjà enregistrée

OK

5 enregistrer dans le journal
ENREGISTRER

Divers autres contrôles sont effectués.



Commissions

Périodiquement on appellera le module de calcul des commissions. Il effectue les calcul sur tous les enregistrement du journal des transactions dont la commande a été payée par le vendeur et dont les commissions n'ont pas encore été calculées. Il imprime pour chaque vendeur un relevé de compte comportant diverses statistiques et les détail des commissions qui lui seront versées. Le module « Commissions » inscrit dans le journal des ventes un enregistrement de la commission de chaque membre du réseau concerné et modifie les statuts des enregistrements dont les commissions ont été calculées.

No membre	Membres		Commissions
1	MAS SA	*****	374.76
2	Ravussin	Pierre Emile	288.45
4	Cochard	Daniel	72.51
8	Grandjean	Claude	55.36
Total			791.08

Le relevé des commissions à payer est imprimé sur l'imprimante courante de l'ordinateur.



Journal des transactions

MLM journal des ventes v2.0

Produits Membres Ventes Commissions

Sélection

Journal des transactions Relevé de compte

Impressions

N°	No membre	Nom membre	No produit	Nom article	Quantité	Date transaction	Prix membre	Paiement	Statut
7	2	Ravussin	1	Testeur de qualité	10	10.01.2003	1436.5	0	2
8	4	Cochard	3	Appareil electrosmo	10	15.01.2003	1036	0	2
9	8	Grandjean	12	Thermomètre infraro	1	01.02.2003	712	0	2
10	13	Golay	14	Sonomètre	1	15.02.2003	615.12	0	2
11	2	Ravussin	0	Paiement client	0	16.02.2003	0	1436.5	0
30	1	MAS SA	0	Commissions	0	15.05.2003	-374.755	0	0
31	2	Ravussin	0	Commissions	0	15.05.2003	-288.4536	0	0
32	4	Cochard	0	Commissions	0	15.05.2003	-72.5072	0	0
33	8	Grandjean	0	Commissions	0	15.05.2003	-55.3608	0	0

Le journal des transactions peut être consulté en appelant le journal depuis une autre feuille.

MLM journal des ventes v2.0

Produits Membres Ventes Commissions

Sélection

Journal des transactions Relevé de compte

Relevé

Membres	Index	Date	Transaction	Doit	Avoir
MAS SA	1	10.01.2003	Testeur de qualité	1'436.50	0.00
Ravussin	2	16.02.2003	Paiement client	0.00	1'436.50
Deriaz	3	15.05.2003	Commissions	-288.45	0.00
Cochard	4				
Signoroni	5				
Manzini	6				
Grandjean	8				
Golay	13				
Tartempion	15				
Dupont	17				
Bolomay	18				
Waszyk	19				
Henault	31				

Date: 15.05.2003 16:05:12

Totaux: 1'148.05 1'436.50

Impression Solde: 288.45

En sélectionnant la fonction « Relevé de compte », l'état de la situation du vendeur sélectionné est affiché. Dans l'exemple ci-dessus, le compte du vendeur présente un solde positif qui correspond aux commissions impayées du 15 mai.



Lorsqu'on sélectionne la société (index 1), il apparaît les soldes des comptes de tous les vendeurs.

MLM journal des ventes v2.0

Produits Membres Ventes Commissions

Sélection

Journal des transactions Relevé de compte

Relevé

Membres	Index	Date	Vendeur	Doit	Avoir
MAS SA	1	15.05.2003	MAS SA	-374.76	0.00
Ravussin	2	15.05.2003	Ravussin	1'148.05	1'436.50
Deriaz	3	15.05.2003	Deriaz	0.00	0.00
Cochard	4	15.05.2003	Cochard	963.49	0.00
Signoroni	5	15.05.2003	Signoroni	0.00	0.00
Manzini	6	15.05.2003	Manzini	0.00	0.00
Grandjean	8	15.05.2003	Grandjean	656.64	0.00
Golay	13	15.02.2003	Golay	615.12	0.00
Tartempion	15	15.02.2003	Tartempion	0.00	0.00
Dupont	17	15.02.2003	Dupont	0.00	0.00
Bolomay	18	15.02.2003	Bolomay	0.00	0.00
Waszyk	19	15.02.2003	Waszyk	0.00	0.00
Henault	31	15.02.2003	Henault	0.00	0.00

Date 15.05.2003 16:09:23

Totaux 3'008.54 1'436.50

Impression Solde -1'572.04

Dans cet exemple, les vendeurs sont redevables de 1572.04 à la société (monnaie du pays) après calcul des commissions.





GIT SA
Grand Rue 30
1446 Baulmes (Suisse)

Tél. +4124 459 26 09
Fax +4124 459 26 08
Email tecvis@iprolink.ch
Web www.tecvision.ch/git

/dev visual basic/devmlm/manuel de l'utilisateur.doc