

# Top 10 des erreurs de saisie

Tout ce qu'il faut éviter...



# Numéro 10

---



Je ne commande pas d'étude de marché.

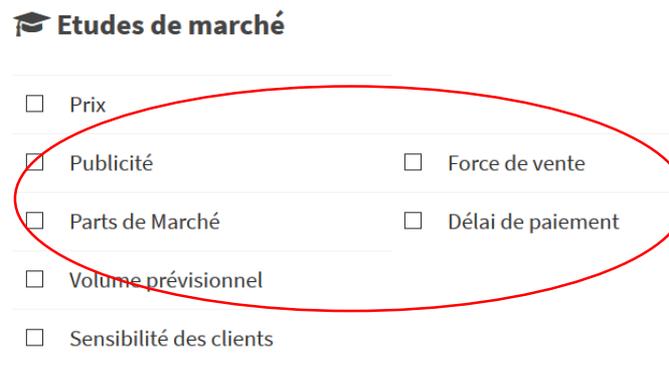
---

## Etudes de marché

- Prix
  - Publicité
  - Parts de Marché
  - Volume prévisionnel
  - Sensibilité des clients
  - Force de vente
  - Délai de paiement
-

# Je ne commande pas d'étude de marché.

## L'erreur en détail...



**Etudes de marché**

- Prix
- Publicité
- Force de vente
- Parts de Marché
- Délai de paiement
- Volume prévisionnel
- Sensibilité des clients

J'oublie (ou je le fais volontairement) de cliquer sur les études de marché concurrentielles. Je ne réalise donc pas d'achat d'étude pour le mois.

## Les conséquences

Ce qui peut sembler une économie vous sera préjudiciable pour prendre vos nouvelles décisions : vous ignorerez les choix des concurrents et il vous sera impossible de comprendre vos résultats et d'anticiper...

# Numéro 9

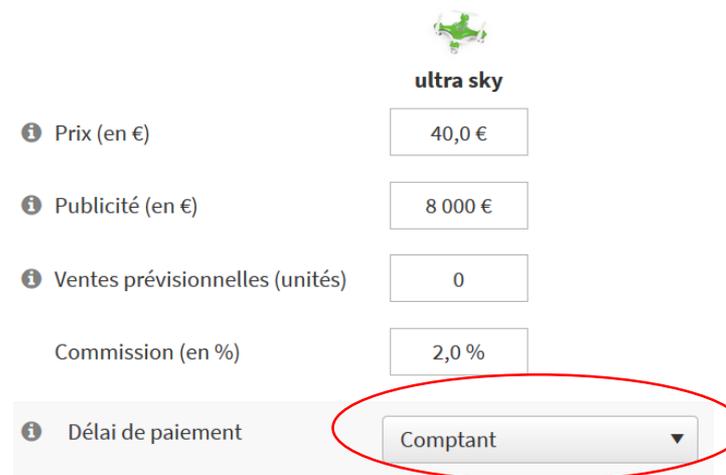


Je fixe un délai de paiement comptant.

	 <b>ultra sky</b>
<b>i</b> Prix (en €)	40,0 €
<b>i</b> Publicité (en €)	8 000 €
<b>i</b> Ventes prévisionnelles (unités)	0
Commission (en %)	2,0 %
<b>i</b> Délai de paiement	Comptant ▼

# Je fixe un délai de paiement comptant

## L'erreur en détail...



ultra sky

<b>i</b> Prix (en €)	40,0 €
<b>i</b> Publicité (en €)	8 000 €
<b>i</b> Ventes prévisionnelles (unités)	0
Commission (en %)	2,0 %
<b>i</b> Délai de paiement	Comptant ▼

Le délai de paiement attendu par le client est au minimum de 30 jours fin de mois. Il n'est toutefois pas interdit de proposer un délai de paiement comptant.

## Les conséquences

Même si cette décision sera très positive pour votre niveau de trésorerie, les clients risquent de fuir !

## Numéro 8

---



Je définis un budget de publicité trop important.



**ultra sky**

**i** Prix (en €)

40,0 €

**i** Publicité (en €)

500 000 €

# Je définis un budget de publicité trop important.

## L'erreur en détail...

	
	<b>ultra sky</b>
<b>i</b> Prix (en €)	40,0 €
<b>i</b> Publicité (en €)	500 000 €

Le montant du budget publicité est très important, par rapport au chiffre d'affaires potentiel. Par exemple, fixer un budget de 500 000 € pour un objectif de ventes moyen de 3 000 ultra sky (120 000 € de chiffre d'affaires) correspond à engager un budget de communication de plus de 400 % du chiffre d'affaires prévu !

## Les conséquences

Les ventes seront au rendez-vous... Mais pas le bénéfice ! La marge dégagée par la vente des produits ne permet pas de financer un budget de publicité de plus de 15 à 20 % du chiffre d'affaires prévu.

# Numéro 7



J'oublie le délai de livraison des fournisseurs.

## Matières premières

	 accessoires	 matériau
Fournisseur	Topmatek ▼	FourniStyl ▼
Commandes (en lots)	2 ▲▼	1 ▲▼
Commandes (en volume)	2 000	5 000

# J'oublie le délai de livraison des fournisseurs.

## L'erreur en détail...

### Matières premières

	 accessoires	 matériau
Fournisseur	Topmatek ▼	FourniStyl ▼
Commandes (en lots)	2 ▲▼	1 ▲▼
Commandes (en volume)	2 000	5 000

	 ultra sky
 Ordre de production	4 000

Vous prenez votre décision d'approvisionnement et d'investissement en pensant qu'il n'y a pas de délai de livraison, alors qu'il est toujours de 1 mois.

## Les conséquences

Vous risquez une rupture de stock, ou au contraire un surplus de stock. Dans tous les cas, votre gestion est erronée, et le problème arrivera un jour ou l'autre...

## Numéro 6

---



Je fixe un prix de vente trop bas.



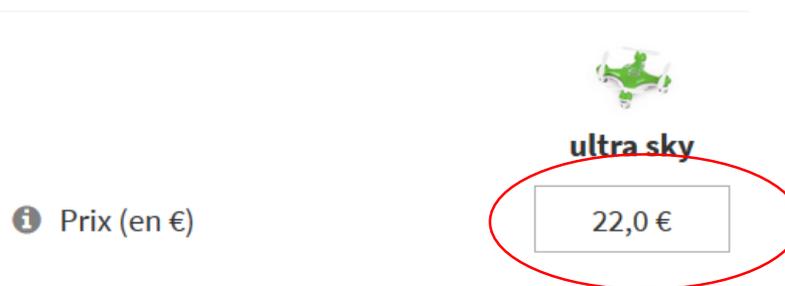
**ultra sky**

**i** Prix (en €)

22,0 €

# Je fixe un prix de vente trop bas.

## L'erreur en détail...



Vous définissez un prix en dehors de la fourchette conseillée... et excessivement bas (par exemple 22 € pour un prix moyen de 40 €).

## Les conséquences

Malgré un niveau de ventes très élevé, le résultat risque d'être catastrophique ! En effet, ne perdez pas de vue que vos produits ont un coût de revient non négligeable... que nous vous conseillons de calculer !

## Numéro 5

---



Je fixe un prix de vente trop élevé.

---



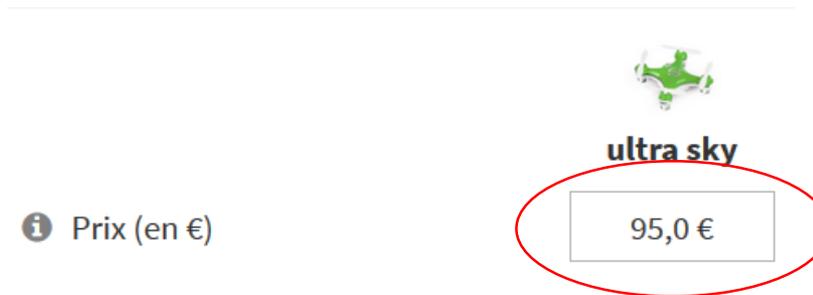
**ultra sky**

**i** Prix (en €)

95,0 €

# Je fixe un prix de vente trop élevé.

## L'erreur en détail...



Vous définissez un prix en dehors de la fourchette conseillée... et excessivement haut (par exemple 95 € pour un prix moyen de 40 €).

## Les conséquences

Vous risquez de vendre beaucoup moins... voire aucun produit ! Il y a un prix psychologique (inconnu des entreprises) au-dessus duquel aucune vente n'est possible.

## Numéro 4

---



Je définis un budget publicitaire unitaire.



**ultra sky**

**i** Prix (en €)

40,0 €

**i** Publicité (en €)

6 €

# Je définis un budget publicitaire unitaire.

## L'erreur en détail...

	
	<b>ultra sky</b>
<b>i</b> Prix (en €)	40,0 €
<b>i</b> Publicité (en €)	6 €

Vous fixez un budget publicitaire **PAR PRODUIT VENDU**, alors que la décision correspond à un **BUDGET TOTAL MENSUEL** quel que soit le nombre de produits vendus.

## Les conséquences

Vous risquez d'être en sérieux décalage avec vos concurrents, et donc de ne pas vendre beaucoup de produits, loin de vos objectifs.

# Numéro 3



Je lance une production fantaisiste...

	 ultra sky	 heli fly
ⓘ Ordre de production	3	0
	<b>heures</b>	
Temps disponible	3 000 h	
Temps consommé	1,5 h	

# Je lance une production fantaisiste...

## L'erreur en détail...

	 ultra sky	 heli fly
<b>i</b> Ordre de production	<input type="text" value="3"/>	<input type="text" value="0"/>
	<b>heures</b>	
Temps disponible	3 000 h	
Temps consommé	1,5 h	

	 ultra sky	 heli fly
<b>i</b> Ordre de production	<input type="text" value="18 000"/>	<input type="text" value="0"/>
	<b>heures</b>	
Temps disponible	3 000 h	
Temps consommé	9 000 h	

Les deux exemples ne correspondent pas à la règle du jeu : l'ordre de production correspond au **NOMBRE DE PIECES LANCEES EN FABRICATION**, et pas à une logique de priorité, ou un nombre d'heures passées.

## Les conséquences

Vous risquez, dans l'un ou l'autre des cas, de sous-utiliser la capacité de production, ou de ne produire que de l'ultra sky (prioritaire sur l'heli fly en cas de problème).

## Numéro 2

---



Je confonds variation et nombre de machines.

<b>i</b> Nombre de machine(s)	3
Variation (+/-)	<input type="text" value="4"/>

# Je confonds variation et nombre de machines.

## L'erreur en détail...

 Nombre de machine(s)	3
Variation (+/-)	<input type="text" value="4"/>

Vous saisissez dans la case le nombre de machines souhaitées, et non la variation comme indiqué.

## Les conséquences

Votre nombre de machines va augmenter dans des proportions non maîtrisées !

**Attention ! La règle est la même pour les commerciaux.**

# Numéro 1



Je confonds kg et nombre de lots.

## Matières premières

	 accessoires	 matériau
Fournisseur	Topmatek ▼	FourniStyl ▼
Commandes (en lots)	3 000 ▲▼	2 000 ▲▼
Commandes (en volume)	3 000 000	10 000 000

# Je confonds kg et nombre de lots.

## L'erreur en détail...

### Matières premières

	 accessoires	 matériau
Fournisseur	Topmatek ▼	FourniStyl ▼
Commandes (en lots)	3 000 ▲▼	2 000 ▲▼
Commandes (en volume)	3 000 000	10 000 000

Vous saisissez dans le champ « commandes » le nombre de kg souhaités au lieu du nombre de lots. Le nombre de kg apparaît sur la ligne inférieure.

## Les conséquences

Elles sont désastreuses pour l'entreprise ! Vous serez livrés de milliers ou de millions de kg de matières premières... qu'il faudra un jour payer au fournisseur.