

Présentation
détaillée du logiciel
Moka Premium

MOKA

Logiciel de gestion
commerciale pour
la vente directe,
le MLM et les VDI



PRÉSENTATION DES PRINCIPALES FONCTIONNALITÉS

Développé et mis au point spécialement pour la vente directe, MOKA est un logiciel de gestion commerciale complet permettant le calcul des commissions vendeurs et des charges sociales des VDI suivant un plan de rémunération paramétrable.

01 FRUIT D'UNE SOLIDE EXPÉRIENCE DANS LA VENTE DIRECTE

Développé pour répondre aux besoins spécifiques et pointus des entreprises employant des VDI, MOKA évolue sans cesse au fil de la législation et des demandes de nos clients.

Aujourd'hui, MOKA est arrivé à maturité et est parfaitement adapté à toutes les sociétés de vente directe qui ont besoin de gérer des vendeurs (statuts VDI, auto entrepreneurs, indépendants inscrits au RCS, société commerciale, etc.) et leur plan de rémunération.



02 DES FONCTIONNALITÉS EXCEPTIONNELLES LA SIMPLICITÉ D'UTILISATION

Voici quelques-unes de fonctionnalités de MOKA :

- Fonctionnement sous Microsoft Windows™ XP, Vista, 7, 8 et 10
- Fonction réseau multipostes avec accès personnel protégé
- Base de données avec fonctions de sauvegarde & restauration
- Gestion des vendeurs, des clients, des clients privilégiés, des distributeurs et des fournisseurs
- Gestion des titres (ou qualifications) des vendeurs et des lignées de recrutement
- Gestion des contrats VDI (Acheteur/Revendeur, Mandataire, Courtier, Auto-Entrepreneur, etc.)
- Changement automatique de qualification multicritères (conditions de CA, de structure, etc.)
- Plans de rémunération paramétrables multi niveaux (sans limite de profondeur)
- Gestion des réunions, des hôtesse d'accueil et des plannings avec fonction agenda partagé
- Calcul des charges sociales suivant la législation VDI avec gestion des acomptes mensuels au réel
- Gestions des prélèvements et des virements avec génération de fichier bancaire
- Gestion des articles et de leur commissionnement (multi-tarifs, avec photos)
- Gestion des encaissements et des impayés (et des impacts sur les commissions)
- Bons de commande, factures et avoirs, bons de livraison
- Gestion de stock et de la nomenclature avec notion d'article fabriqué ou non
- Bons de fabrication, gestion des inventaires (avec valorisation) et des mouvements de stock
- Bulletins de commission mensuels, bulletins de précompte trimestriels
- Bulletins pour aider le vendeur à remplir sa déclaration d'impôts
- Génération du fichier déclaration DADS-U & DSN DAS/DSN-1 & 2
- Gestion des utilisateurs du logiciel et des droits associés
- Accès personnel protégé par mot de passe
- Rapports d'impression avec prévisualisation à l'écran et exportation en différents formats (PDF, Excel, ...)
- Personnalisation des rapports avec le logo de l'entreprise
- Intranet individuel sécurisé (cryptage SSL) pour les vendeurs et les clients sur Internet (option)
- Permettant : saisie en ligne des commandes, planning des réunions, statistiques activité, etc.

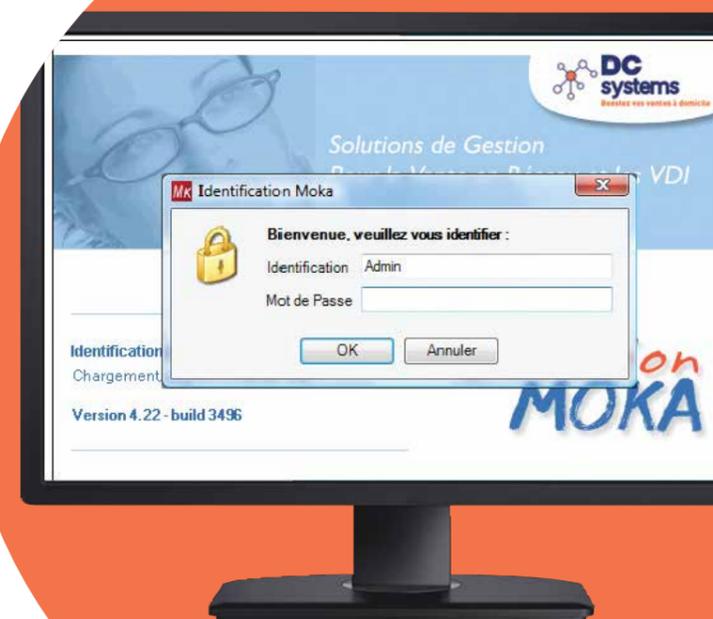
MOKA est l'outil indispensable pour toutes les sociétés de vente directe. Par construction, MOKA a été prévu pour pouvoir être adapté en fonction de vos besoins spécifiques (sur-mesure). Service assistance avec prise en main à distance (pour les clients disposant d'Internet).

03 DÉMARRAGE ET IDENTIFICATION

Au démarrage, MOKA effectue une vérification d'intégrité de la base de données et demande à l'utilisateur de s'identifier. Cette identification permet non seulement de verrouiller l'accès au logiciel, mais également de limiter les fonctionnalités accessibles à un utilisateur donné.

Par exemple il est possible de limiter un utilisateur à la saisie des commandes, et de lui interdire de les transformer en facture. Ou encore il est possible de n'autoriser la génération du fichier des virements pour la banque qu'à une seule personne.

Votre logiciel s'adapte à vos besoins.



04 GESTION DES VENDEURS, DES CLIENTS (DISTRIBUTEURS, CLIENTS PRIVILÉGIÉS, ETC.) ET DES FOURNISSEURS

MOKA permet une gestion complète de l'ensemble de votre entreprise. Il permet de gérer :

- Les vendeurs avec leurs paramètres spécifiques indispensables pour le calcul des rémunérations et des charges sociales.
- Les autres types de clients : particuliers avec une facturation directe ; entreprises en France ou à l'étranger avec une facturation avec ou sans TVA .
- Les fournisseurs.

Pour chaque vendeur, le logiciel propose une vision synthétique permettant de connaître en un instant le solde du compte, les éventuels impayés, ainsi que les éléments de gestion courante : date de dernière commande, date de signature du contrat, etc.

MOKA permet également la gestion des vendeurs non assujettis aux charges sociales VDI.

Pour chaque vendeur, client ou fournisseur MOKA tient à jour une comptabilité en temps réel permettant de connaître l'ensemble des opérations effectuées et de les exporter en comptabilité.



05 FICHE ARTICLE DÉTAILLÉE AVEC GESTION DES STOCKS ET DES NOMENCLATURES

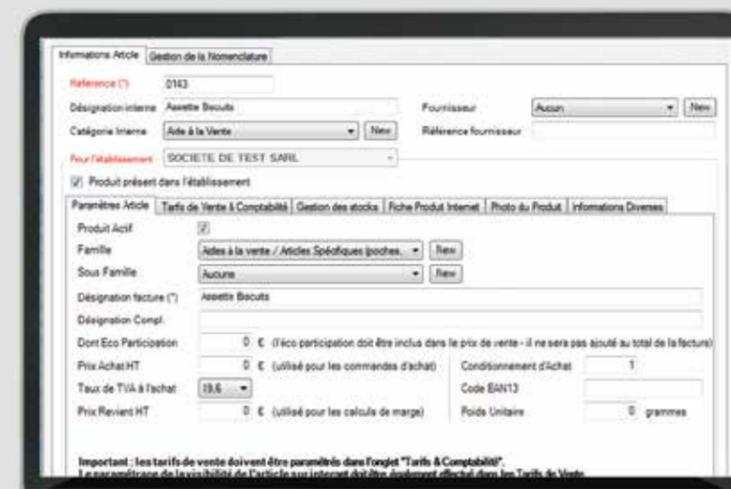
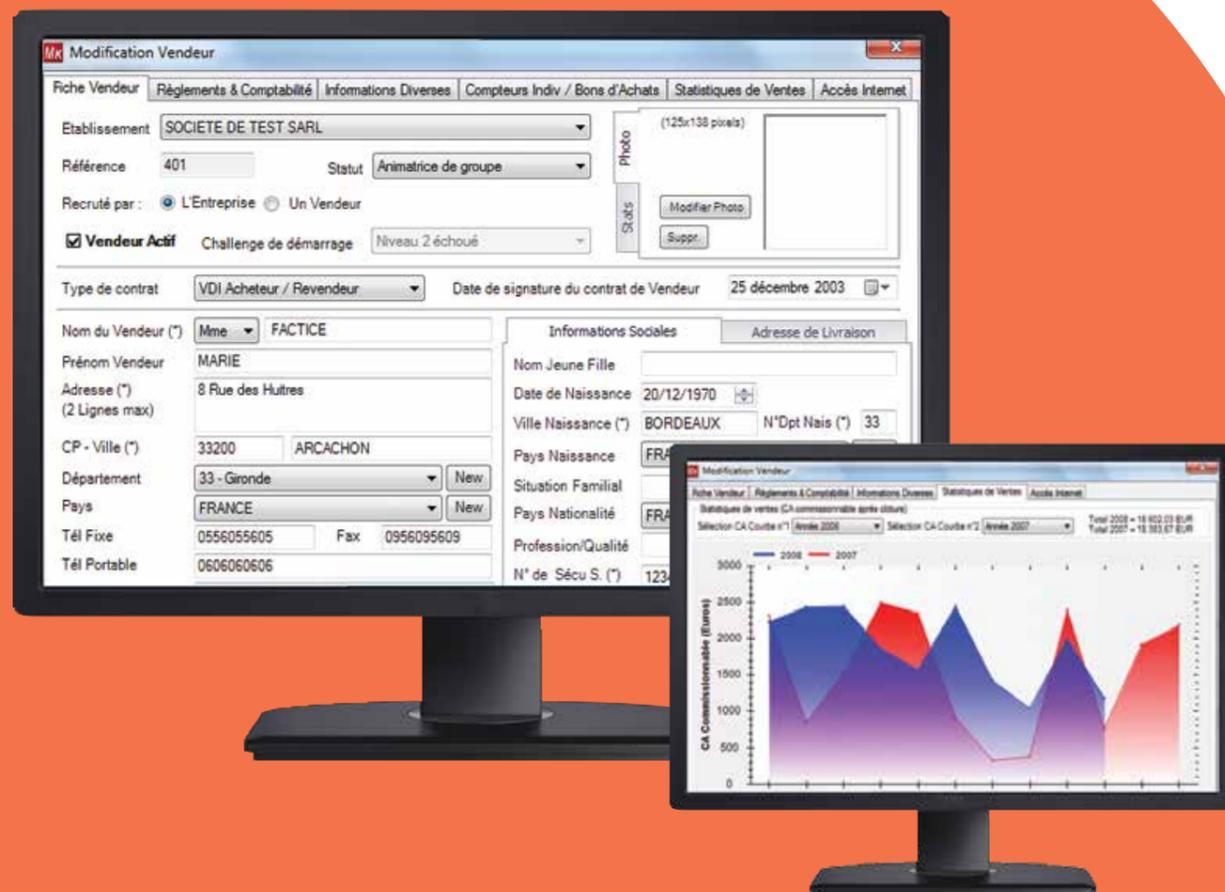
MOKA permet une gestion complète de vos produits, de votre stock et, si vous le souhaitez, des opérations de fabrication internes associées.

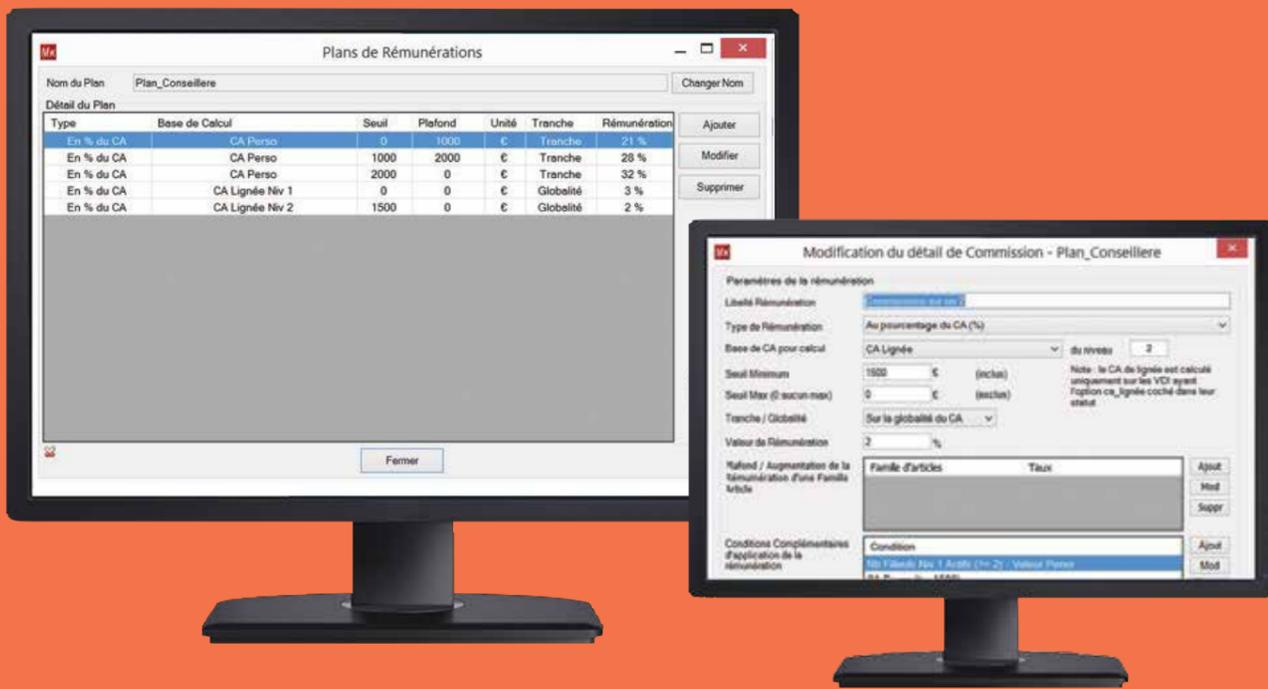
Ainsi pour chaque article il est possible de définir ses caractéristiques détaillées, sa classification, son impact au niveau du plan de commissionnement des vendeurs, ainsi que sa nomenclature détaillée.

Cette nomenclature associée à la notion « d'article géré en stock » permet, soit d'effectuer des transformations de produits en interne (fabrications, etc.), soit des assemblages de produits au moment de l'expédition au client.

Ainsi, si un produit n'est pas géré en stock et que sa nomenclature est renseignée, MOKA va générer un bon de commande à l'attention du préparateur mentionnant la liste des articles qu'il doit assembler pour livrer la référence commandée.

Des alertes en saisie de commande et de facture permettent d'être informé en cas de rupture de stock (ou atteinte du stock d'alerte) d'un produit. Une gestion des photos et un descriptif détaillé permettent de mettre à disposition des vendeurs sur Internet un véritable catalogue produits en ligne.





07 DES DOCUMENTS À IMPRIMER & STATISTIQUES DÉTAILLÉES

Grâce à une intégration native de la CRM, des cubes statistiques vous permettront, très simplement, d'analyser votre activité en profondeur. De nombreux rapports détaillés et paramétrables peuvent être édités, imprimés et exportés dans divers formats (Pdf, csv, Word, Excel, ...)

- Relevé de commission
- Bulletin de précompte trimestriel
- Bulletins DADS VDI annuels
- Liste des Vendeurs
- Liste des Articles
- Liste des Factures
- Nombre de ventes par produit
- CA commissionnable par vendeur
- CA par groupe de vendeur
- Solde vendeur après clôture mensuelle
- Statistiques multicritères,
- Tableaux croisés dynamiques, etc.



Tous les documents intègrent le logo de votre entreprise et les informations importantes.

06 PERSONNALISATION DES PLANS DE REMUNERATIONS ET GESTION DES CHARGES URSSAF

MOKA offre la possibilité de gérer des **plans de rémunération** des vendeurs **entièrement paramétrables**. Le calcul des rémunérations peut être réalisé en fonction de nombreux paramètres.

Quelques exemples :

- Au pourcentage du chiffre d'affaire ou bien sous forme de prime de valeur fixe.
- Chaque rémunération peut être paramétrée pour se **déclencher à partir d'un seuil de chiffre d'affaire choisi ou bien de multiples critères** (structure, nb de filleuls, etc.).
- La valeur de la rémunération peut être calculée sur la **totalité d'un chiffre d'affaire** ou bien sur une **tranche de CA**.
- Il est également possible de plafonner, ou bien au contraire **d'augmenter la rémunération d'une famille d'articles** de façon à prendre en compte les différentes marges sur vos produits.
- Les chiffres d'affaires pris en compte peuvent être : le CA propre à chaque vendeur, le CA des vendeurs filleuls de lignée niveau 1 à N, des compteurs paramétrables, etc... (Ceci quelle que soit la période de référence pour le calcul : que ce soit le mois en cours ou n'importe quel mois précédent).
- Les plans de rémunération différentiels sont également supportés.

Grâce à tous ces éléments, MOKA est capable de gérer des plans de rémunération complexes sur **un nombre de niveaux illimité**.

Il est également possible de définir différents titres vendeurs (ou qualifications) ainsi que des modalités de **passage automatique d'un titre à un autre**.

À chaque qualification peut être appliqué un plan de rémunération spécifique.

Le paiement des commissions peut se réaliser par la génération des **fichiers électroniques de virement (norme SEPA)**. Pour les VDI, Moka calcule les charges sociales trimestrielles suivant la législation propre au statut VDI. Pour les vendeurs inscrits au RCS ou encore pour les vendeurs étrangers, le calcul des charges sociales est désactivable.

Pour les VDI, **les acomptes de charges**, en cours de trimestre à retenir sur les commissions, sont calculés **au réel** afin de ne jamais verser que les sommes dûes, nettes de charges sociales. Le logiciel tient à jour et en temps réel une **comptabilité détaillée pour chaque VDI**. Ainsi vous n'êtes jamais en situation de devoir récupérer de l'argent auprès de vos VDI.

Les bulletins de commissions, de précomptes (trimestriels) et fiscaux annuels (bulletins indiquant le montant à faire apparaître dans la déclaration de revenus des VDI) peuvent être édités et **envoyés par emailing** (envoi unitaire ou envoi de tous les bulletins en un seul clic).

En fin de mois, vous éditez depuis Moka un fichier à la dernière norme **DSN** pour déclarer, selon la législation en cours, les VDI et les charges. Les DSN fractionnées sont gérées par les logiciels Moka pour compléter les déclarations DSN réalisées pour les salariés. Moka vous permet de réaliser le paiement de vos charges URSSAF en incluant le télépaiement dans le fichier DSN.

08 EXPORTATIONS COMPTABLES

MOKA exporte les données comptables vers votre logiciel de comptabilité (export standard compatible avec tous les logiciels de comptabilité) : rémunérations, charges sociales, factures et règlements (données exportées sous forme d'écriture compensées avec leur compte comptable permettant une intégration directe sans saisie manuelle).



09

MOKA, UN LOGICIEL COMMUNIQUANT VERS VOTRE RÉSEAU

Pour envoyer des données en masse (newsletter) ou des données personnalisées (confirmation de commande, numéro de tracking d'une commande expédiée), partager des documents, Moka intègre un **module d'envoi d'emails et de SMS** permettant de gérer 2 types d'envoi : **en push** à une sélection de destinataires et en automatique basé sur un «événement» type création d'un client, expédition d'une commande, facturation d'une commande... Vous paramétrez vos propres modèles pour personnaliser vos envois **d'emails et de SMS**.

Afin de tenir informé votre réseau (fiches techniques, présentations, vidéos, liens vers d'autres sites internet), Moka propose une **base documentaire** gérée dans le logiciel. Les documents sont visibles par les clients et les vendeurs selon leur statut, une période,

Le module de gestion et de planning des réunions vous permet de consulter les réunions réalisées et planifiées par les vendeurs, d'analyser les commandes et factures des réunions, **d'extrapoler votre CA prévisionnel**,



10

UN BACK OFFICE COMPLET POUR VOS VENDEURS

Spécifiquement développé pour les vendeurs indépendants exerçant une activité de vente à domicile ou une activité de MLM, l'Intranet Moka permet, à chacun de vos vendeurs, de **gérer intégralement son activité en totale autonomie**.

Synchronisé en temps réel avec la Solution Moka Premium, l'Intranet Moka des vendeurs génère des gains de productivité considérables pour votre entreprise et propose à vos vendeurs tous les outils pour augmenter significativement leur CA.

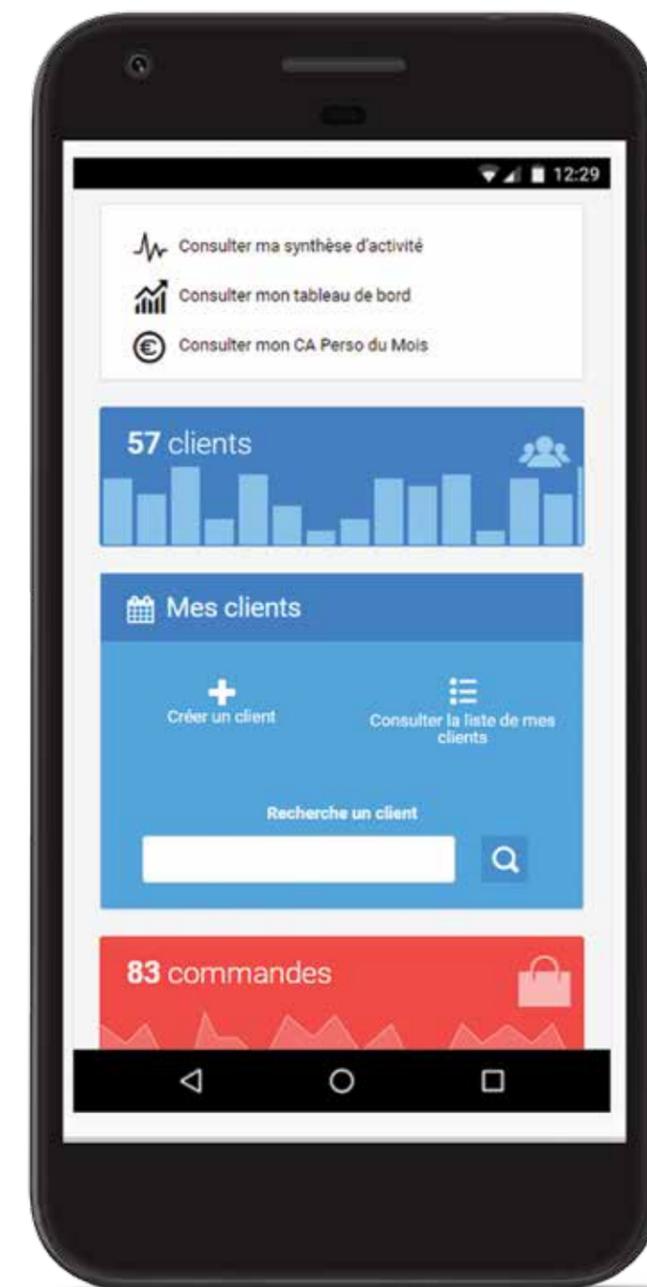
Seules les informations que vous avez choisies d'envoyer sont mises en ligne.

De plus, vous gardez la **maîtrise de l'activité de vos vendeurs par un système de droits**, pilotés depuis les logiciels Moka. Ces droits donnent accès à diverses fonctionnalités comme le suivi des prospects, le suivi des clients et des ventes, la planification des rendez-vous et des réunions, **la saisie de commandes individuelles ou groupées** et la prise de paiement, l'analyse statistique des ventes et des rémunérations, **la mesure de la performance personnelle et celle de la lignée**, la proposition de **nouveaux recrutements**, l'accès à des documents gérés dans les logiciels Moka, etc.

Vous choisissez quelles fonctionnalités vos vendeurs peuvent utiliser, vous pouvez également varier les droits selon la qualification des vendeurs !

Afin de créer un ensemble homogène entre votre site Web institutionnel et l'intranet Moka des vendeurs, nous vous proposons, sur devis, de **personnaliser la charte graphique de votre intranet Moka** en dupliquant votre propre charte graphique.

De plus, il est possible, très simplement, de **déporter les champs de connexion à l'intranet Moka dans votre site Web institutionnel** pour que les vendeurs passent par votre site pour se connecter à leur compte Moka.





12 LE MODULE E-COMMERCE MOKA

Afin de prolonger l'action commerciale de vos vendeurs, vous pouvez permettre à vos prospects et à vos clients de racheter vos produits en toute autonomie sans passer par leur vendeur.

Les prospects peuvent ainsi **s'enregistrer eux-mêmes sur le site e-commerce en se recommandant ou non d'un vendeur**. Pour cela, il leur suffit de saisir le code courtier de votre vendeur (attribué par le logiciel Moka Premium) ou d'accéder au site e-commerce en cliquant sur l'URL personnalisée de votre vendeur (attribuée automatiquement par le logiciel Moka Premium).

Le prospect, ou le client déjà enregistré, se connecte alors sur le **minisite de votre vendeur**. Ce minisite est donc connecté au logiciel et seules les informations que vous choisissez sont mises en ligne.

Synchronisé en temps réel avec la Solution Moka Premium, le site e-commerce Moka permet de prolonger l'action des vendeurs et de générer un **incrément de CA** significatif pour votre entreprise.

Pour intégrer ce site e-commerce dans votre site institutionnel, nos développeurs adapteront votre charte graphique sur le site e-commerce, dupliqueront vos en-têtes et pied de pages afin d'intégrer totalement et naturellement le module e-commerce de Moka dans votre site institutionnel. Cette personnalisation est proposée sur devis.

Vous pouvez, sur devis, personnaliser spécifiquement certaines pages pour qu'elles s'affichent avec un contenu différent sur des largeurs d'écran spécifiques.

Optimisé pour le référencement, le site e-commerce Moka contient les fonctionnalités nécessaires pour **améliorer votre visibilité sur le net**.

Ainsi, vos clients et prospects bénéficieront des fonctionnalités classiques des sites marchands pour ajouter des produits au panier, valider et payer leurs commandes, suivre leur compte, utiliser des bons de réductions.

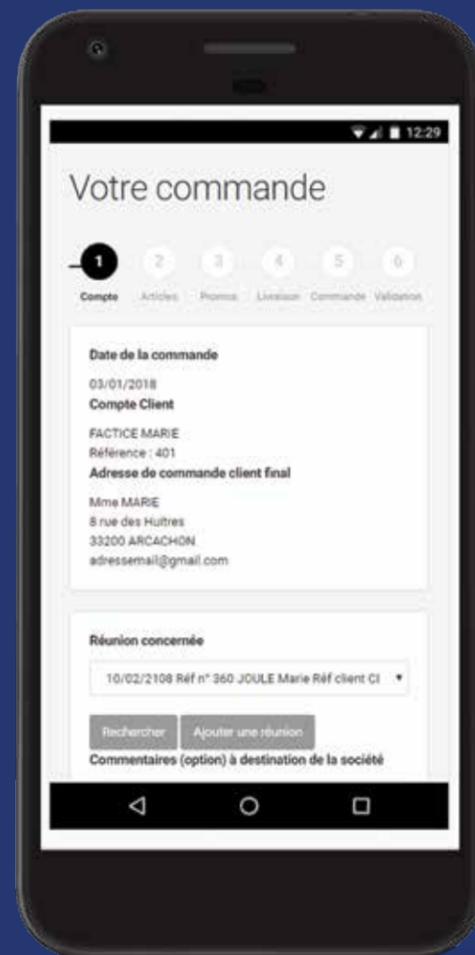
11 UN ESPACE EN LIGNE DEDIE À VOS CLIENTS

Spécifiquement développé pour les **Clients existants de vos vendeurs indépendants**, cette solution permet aux clients déjà enregistrés par vos vendeurs, **de commander à nouveau des articles par eux-mêmes sans passer par leur vendeur rattaché**.

Les ventes réalisées sur cet intranet client peuvent être intégrées, sur simple paramétrage, dans la base commissionnable du vendeur rattaché.

Comme l'intranet des vendeurs, l'intranet des clients est **synchronisé en temps réel avec la Solution Moka Premium**, les **droits des clients sont paramétrables dans le logiciel Moka Premium**.

La charte graphique de l'intranet des clients sera identique à celle de l'intranet des vendeurs si cette dernière est personnalisée.





www.moncomptevdi.fr



Lauréat du «Prix du Partenaire»
décerné par la Fédération de la Vente Directe
lors du 1^{er} congrès Européen à Bruxelles les 30 et 31 Mai 2012