



Une façon simple de prévoir les revenus d'opportunités dans NetSuite

17 septembre 2024

Prévoyez les revenus d'opportunités dans NetSuite facilement et efficacement en tirant parti des outils natifs de NetSuite.

Gérer une entreprise nécessite une visibilité en temps réel sur vos données pour pouvoir prendre de meilleures décisions commerciales, et avoir une visibilité sur vos prévisions de revenus d'opportunités est extrêmement important pour pouvoir corriger le cap avant que le désastre ne frappe.

Prévision des ventes et gestion des quotas dans NetSuite

Nativement, NetSuite peut faire ce qui suit :

- Les opportunités, devis et estimations incluent une catégorie de prévision qui permet aux utilisateurs de catégoriser la transaction de manière appropriée.

- La prévision basée sur les probabilités offre une mesure pondérée des opportunités, devis et commandes en attente, avec la possibilité de faire des ajustements.
- Les capacités de gestion des commandes fournissent les ventes réelles et les projections de revenus récurrents dans les prévisions et les écarts.

En d'autres termes, NetSuite peut aider votre entreprise avec les prévisions au sens traditionnel. Il vous aide à catégoriser correctement les opportunités/devis. Il vous permet d'attribuer une probabilité de conclusion sur les opportunités/devis qui alimentera ensuite le rapport de pipeline. Il vous permet même de voir les revenus récurrents potentiels dans le futur.

Mais que faire si vous avez une entreprise de services et souhaitez avoir une prévision qui ressemble à la prévision de reconnaissance des revenus comptabilisés?

En d'autres termes, si vous avez une opportunité de conclure un projet qui commencera dans un mois et durera six mois, vous aimeriez savoir comment les revenus seront reconnus dans le futur sur une base mensuelle. Nativement, NetSuite est incapable de faire cela.

Mais il existe un moyen d'accomplir cela.

Prévoir les revenus d'opportunités dans NetSuite

Créer un enregistrement personnalisé

Premièrement, créez un enregistrement personnalisé (nommé : Prévision des revenus d'opportunité) avec les champs suivants :

- Nom : Opportunité (**L'enregistrement est parent**)
 - Type : Liste/Enregistrement Opportunité
- Nom : Titre de l'opportunité
 - Type : Texte libre
- Nom : Statut de l'opportunité
 - Type : Liste/Enregistrement Statut d'entité
- Nom : Date de début de période
 - Type : Date
- Nom : Période
 - Type : Liste/Enregistrement Période comptable
- Nom : Pourcentage de prévision des revenus
 - Type : Pourcentage
- Nom : Montant de l'opportunité
 - Type : Devise
- Nom : Probabilité de l'opportunité
 - Type : Pourcentage

- Nom : Date de début de l'opportunité
 - Type : Date
- Nom : Date de clôture prévue de l'opportunité
 - Type : Date

Créer un flux de travail pour mettre à jour l'enregistrement personnalisé

Naviguez vers la section Flux de travail en allant à **Personnalisation -> Flux de travail -> Flux de travail - > Nouveau**. Choisissez **Type d'enregistrement = Prévision des revenus d'opportunité** et exécutez-le de manière planifiée (vous devrez créer une recherche sauvegardée pour exécuter un flux de travail planifié).

- Définir la valeur du champ Titre de l'opportunité = Opportunité : Titre
- Définir la valeur du champ Statut de l'opportunité = Opportunité : Statut opportunité/estimation
- Définir la valeur du champ Montant de l'opportunité = Opportunité : Total projeté
- Définir la valeur du champ Probabilité de l'opportunité = Opportunité : Probabilité
- Définir la valeur du champ Date de début de l'opportunité = Opportunité : Date de début
- Définir la valeur du champ Date de clôture prévue de l'opportunité = Opportunité : Clôture prévue
- Définir la valeur du champ Date de début de période = Date de début de période

Une fois cela fait, définissez le flux de travail sur **"Publié"**, **"Exécuter en tant qu'administrateur"** et **"Activer la journalisation = Vrai"**.

Mettre à jour vos opportunités

Une fois l'enregistrement personnalisé déployé, vous devrez demander à vos gestionnaires de projet de mettre à jour la prévision des revenus sur l'enregistrement d'opportunité.

Cela signifie que chaque enregistrement d'opportunité devra être mis à jour avec une période et un pourcentage de prévision des revenus. Le reste des champs devrait être mis à jour automatiquement via le flux de travail.

Créer un classeur d'analyse

Pour visualiser vos données et pouvoir les mettre sur le tableau de bord, allez dans la section Analytique et sélectionnez **"Nouveau classeur"** et **"Prévision des revenus d'opportunité"**.

Dans la section **Critères**, sélectionnez **"Le statut de l'opportunité n'est aucun de = Gagné ou Perdu"**

Sélectionnez les champs suivants pour votre jeu de données :

- Date de début (Date)
- Période
- Prévission des revenus d'opp (somme) -> **(Pourcentage de prévission des revenus * Montant)**
- Prévission pondérée d'opp (somme) -> **(Pourcentage de prévission des revenus * Probabilité * Montant)**
- Probabilité pondérée d'opp > 75% (somme) -> **(Pourcentage de prévission des revenus * (quand Probabilité > 75%) * Montant)**

Mettre le classeur d'analyse sur votre tableau de bord

Pour mettre le classeur d'analyse que vous venez de créer sur votre tableau de bord, naviguez vers **"Accueil"** et cliquez sur **"Personnaliser"** puis cliquez sur **"Analytique"**. Sélectionnez dans le coin supérieur droit **"Configuration"** et choisissez ensuite le classeur d'analyse que vous avez créé.

Et voilà, une façon simple de prévoir les revenus de vos opportunités. Avez-vous d'autres façons créatives de prévoir les revenus? Faites-le nous savoir en remplissant le **[formulaire de contact!](#)**