



[Accueil](#) / [Blogue](#)

Une façon simple de prévoir les revenus des opportunités dans NetSuite

17 septembre 2024

Prévoir les revenus d'opportunité dans NetSuite facilement et efficacement en utilisant les outils intégrés de NetSuite.

Diriger une entreprise nécessite une visibilité en temps réel sur vos données afin de pouvoir prendre de meilleures décisions d'affaires, et avoir une visibilité sur la prévision des revenus d'opportunité est extrêmement important pour pouvoir corriger le tir avant qu'un désastre ne survienne.

Prévisions de ventes et gestion des quotas dans NetSuite

NetSuite offre les fonctionnalités suivantes par défaut :

- Les opportunités, devis et estimations incluent une catégorie de prévision qui permet aux utilisateurs de catégoriser correctement la transaction.
- La prévision basée sur la probabilité offre une mesure pondérée des opportunités, devis et commandes en attente, avec la possibilité d'apporter des ajustements.
- Les capacités de gestion des commandes permettent de fournir des ventes réelles et des projections de revenus récurrents dans les prévisions et les écarts.

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

Mais que se passe-t-il si vous avez une entreprise de services et que vous souhaitez avoir une prévision qui ressemble à la reconnaissance des revenus réservés ?

Autrement dit, si vous avez l'opportunité de conclure un projet qui commencera dans un mois et qui durera six mois, vous aimeriez savoir comment les revenus seront reconnus à l'avenir sur une base mensuelle. Par défaut, NetSuite ne peut pas le faire.

Mais il existe un moyen de réaliser cela.

Prévoir les revenus d'opportunité dans NetSuite

Créer un enregistrement personnalisé

Tout d'abord, 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 de l'entité
- Nom : Date de début de la 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

Allez dans la section Workflow en naviguant vers **Personnalisation -> Workflow -> Workflows -> Nouveau**. Choisissez **le type d'enregistrement = Prévision des revenus d'opportunité** et exécutez-le pour qu'il soit programmé (vous devrez créer une recherche enregistrée pour exécuter un Workflow programmé).

- Définir la valeur du champ Titre de l'opportunité = Opportunité : Titre
- Définir la valeur du champ Statut de l'opportunité = Opportunité : Statut Opportunité/Devis
- 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 la période = Date de début de la période

Une fois cela fait, définissez le Workflow sur **"Publié", "Exécuter en tant qu'Admin"** 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 se mettre à jour automatiquement via le flux de travail.

Créer un classeur d'analyses

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

Dans la section **Critères**, sélectionnez **"Statut de l'opportunité n'est aucun de = Fermé Gagné ou Fermé Perdu"**.

Sélectionnez les champs suivants pour votre ensemble de données :

- Date de début (Date)
- Période
- Prévision des revenus de l'opportunité (somme) -> **(Pourcentage de prévision des revenus * Montant)**
- Prévision pondérée de l'opportunité (somme) -> **(Pourcentage de prévision des revenus * Probabilité * Montant)**
- Prévision pondérée de l'opportunité > 75% (somme) -> **(Pourcentage de prévision des revenus * (quand la probabilité > 75%) * Montant)**

Mettre le classeur d'analyses sur votre tableau de bord

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

Voilà, une manière simple de prévoir les revenus de vos opportunités. Vous avez d'autres façons créatives de prévoir les revenus ? Faites-le nous savoir en remplissant le [formulaire de contact](#) !