



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

Qu'est-ce qu'un segment personnalisé NetSuite et pourquoi devriez-vous vous en soucier?

17 septembre 2024

Introduction

Les segments personnalisés de NetSuite sont un concept introduit il y a plusieurs années, permettant aux utilisateurs d'enregistrer des transactions en utilisant plus

que les trois segments standards offerts par NetSuite (département, classe et emplacement).

Alors que les trois segments standards de NetSuite offrent une segmentation financière robuste (généralement sur les rapports de compte de résultat et de bilan), avoir la capacité d'obtenir plus de granularité sur les données financières grâce à la segmentation permettrait d'offrir des capacités d'analyse supplémentaires, permettant ainsi de prendre de meilleures décisions commerciales éclairées.

Exploiter les segments personnalisés à leur pleine capacité est la véritable clé d'une stratégie de reporting réussie. La vérité est que gérer tous vos besoins en matière de reporting efficacement n'est pas une mince affaire. Bien sûr, vous pourriez les gérer en n'utilisant que les trois segments standards, mais vous n'obtiendrez pas les données exploitables que vous recherchez.

Sans cette capacité, la gestion est obligée de générer plusieurs rapports, exportations et feuilles Excel en dehors de NetSuite. Peu importe l'entreprise que vous dirigez, vous pouvez mettre en place des segments personnalisés NetSuite et commencer à créer des stratégies de reporting performantes pour votre entreprise.

Dans cet article, nous examinerons ce qu'est un segment personnalisé NetSuite, pourquoi il est important et comment le créer.

Qu'est-ce qu'un segment personnalisé NetSuite ?

Un segment personnalisé NetSuite a la capacité d'un segment standard (département, classe et emplacement) mais avec la personnalisation des enregistrements et des champs personnalisés. Les segments standards dans NetSuite sont des éléments de base du logiciel et sont quelque peu verrouillés, c'est là que réside la puissance du segment personnalisé.

Segments standards de NetSuite

Les segments standards ne sont pas facilement personnalisables au-delà des formulaires où les afficher et s'ils sont obligatoires ou non. Bien sûr, certaines des fonctionnalités souhaitées pourraient être gérées via des workflows, mais cela introduirait un niveau d'effort potentiellement plus élevé que l'alternative consistant à créer un segment personnalisé.

De plus, les segments standards pourraient être réaffectés et renommés en quelque chose d'autre pour exploiter les segments de base de NetSuite, et dans certains cas, cela peut être la meilleure solution.

Par exemple, certains rapports peuvent nécessiter la réaffectation des segments standards au lieu de créer un segment personnalisé dans NetSuite. Je vous encourage à réfléchir aux segments personnalisés que vous souhaitez créer, puis à faire une preuve de concept dans NetSuite pour voir si toutes les fonctionnalités attendues sont présentes.

Segments personnalisés NetSuite

Les segments personnalisés offrent beaucoup plus de flexibilité que les segments standards. Pensez-y comme à un enregistrement ou un champ personnalisé, mais avec l'avantage majeur qu'ils font partie de la segmentation financière de base. Oui, vous pourriez ajouter des enregistrements et des champs personnalisés aux transactions (par exemple) pour obtenir des informations de reporting, mais vous n'auriez tout simplement pas les mêmes capacités de reporting financier.

Les segments personnalisés de NetSuite sont très étroitement liés aux transactions, et c'est un détail extrêmement important à retenir lors de la construction de stratégies d'indicateurs de performance clés et de reporting dans NetSuite.

Gardez à l'esprit que vous pouvez même utiliser la segmentation NetSuite pour restreindre l'accès aux informations et même les cartographier lors de la création de vos intégrations.

Pourquoi un segment personnalisé NetSuite est-il important ?

Un segment personnalisé NetSuite offre des capacités de reporting supplémentaires au-delà des trois segments standards. Les segments personnalisés permettent également d'exploiter la fonctionnalité des enregistrements personnalisés pour fournir des dimensions de reporting supplémentaires.

Alors, pourquoi les segments personnalisés NetSuite sont-ils si importants ? Eh bien, plongeons dans un cas d'utilisation pour voir comment les segments personnalisés peuvent être utilisés pour renforcer la puissance de NetSuite.

The only Netsuite and Celigo partner you will ever need.

Get a Quote

Cas d'utilisation

Déclaration du problème

- La société fictive est vendeur sur Amazon 123
- L'entreprise fictive Seller on Amazon 123 vend une variété de produits en ligne (lunettes de soleil) sur les plateformes Amazon suivantes :
 - Amazon Canada
 - Amazon US
 - Amazon Mexique
 - Amazon EU
- Seller on Amazon 123 souhaite suivre le bénéfice brut par Marketplace Amazon.

Hypothèses

Ce cas d'utilisation suppose que les segments standards (département, classe et emplacement) sont utilisés à d'autres fins.

Solution

1. Dans ce cas d'utilisation, Seller on Amazon 123 créerait un segment personnalisé qui s'applique aux transactions d'achat et de vente pour pouvoir suivre les coûts d'atterrissage et les ventes (et les frais applicables) par Marketplace Amazon.

2. Une fois le segment personnalisé applicable créé, vous pouvez alors faire toutes sortes d'automatisations pour suivre avec précision les revenus et les coûts par Marketplace Amazon.

Par exemple, vous pourriez :

1. Utiliser un iPaaS pour intégrer votre Marketplace Amazon directement à NetSuite et cartographier le bon Marketplace directement dans l'intégration.
2. Créer des clients de niveau parent pour chaque Marketplace Amazon (avec le Marketplace Amazon correspondant cartographié sur l'enregistrement du client lui-même) puis déclencher un workflow à la création de la transaction pour attribuer la segmentation correcte en fonction du client choisi sur la transaction.
3. Avoir un P&L personnalisé par Marketplace Amazon (y compris les coûts)

Vous pourriez identifier votre bénéfice brut par Marketplace Amazon et constater que votre bénéfice brut est beaucoup plus élevé dans l'une des régions, identifier la raison et la reproduire dans d'autres Marketplaces. Les possibilités sont infinies et elles changeront (en mieux) la façon dont vous gérez votre entreprise.

Comment créer un segment personnalisé NetSuite

Pour créer un segment personnalisé NetSuite, accédez à Setup -> List, Records & Fields -> Custom Segments -> New.

Dans la section Primary Information, tapez "Marketplace" dans le champ d'étiquette. Il est recommandé d'entrer un ID pour le segment (ou tout autre élément personnalisé créé dans NetSuite). Dans ce cas, pour un segment personnalisé Amazon Marketplace, nous ignorerons la case filtered by.

Cochez la case GL Impact pour que ce segment personnalisé ait un impact sur le grand livre et se comporte comme les trois segments standards de NetSuite. Dans ce cas, cochez la case pour que le segment personnalisé de Seller on Amazon 123 soit disponible sur leurs états financiers.

Sous l'onglet values, ajoutez les Marketplaces Amazon qui seront synchronisés et utilisés dans NetSuite. L'option Display Order sur l'onglet permet de dicter la manière dont ces éléments sont affichés dans les listes déroulantes.

Une fois les valeurs saisies, appliquez ce segment personnalisé aux transactions pertinentes en passant par l'onglet Application & Sourcing. Dans ce cas, nous voulons que les transactions de niveau ventes et achats aient le segment personnalisé appliqué, ainsi que l'enregistrement d'entité client.

Bon travail, vous êtes maintenant prêt à commencer à appliquer votre nouveau segment personnalisé aux transactions ! Seller on Amazon 123 est maintenant prêt à commencer à générer un P&L par Marketplace Amazon.

2 Conseils et rappels pour un segment personnalisé NetSuite

1. Rappelez-vous que vous pouvez importer des segments personnalisés via CSV pour initialement peupler la liste ou la hiérarchie que vous essayez de créer si nécessaire, tout comme un enregistrement personnalisé.
2. Vous pouvez mettre à jour toutes vos transactions ou enregistrements d'entité rétroactivement une fois que vous avez créé votre segment personnalisé en utilisant plusieurs méthodes (via CSV, workflow, script, etc.) pour avoir des données historiques utilisant ce nouveau segment personnalisé.

Conclusion

Peut-être que vous n'aviez pas la visibilité sur vos ventes Amazon par Marketplace pour prendre de meilleures décisions commerciales, mais en suivant les étapes décrites ci-dessus, vous avez maintenant le pouvoir de créer vos propres segments personnalisés. C'est ce que nous appelons exploiter toute la puissance de votre ERP (NetSuite).

Avez-vous utilisé des segments personnalisés de manière créative ? Quels segments personnalisés avez-vous créés que je n'ai pas mentionnés dans cet article ? Faites-le nous savoir en réservant une [consultation gratuite](#) !