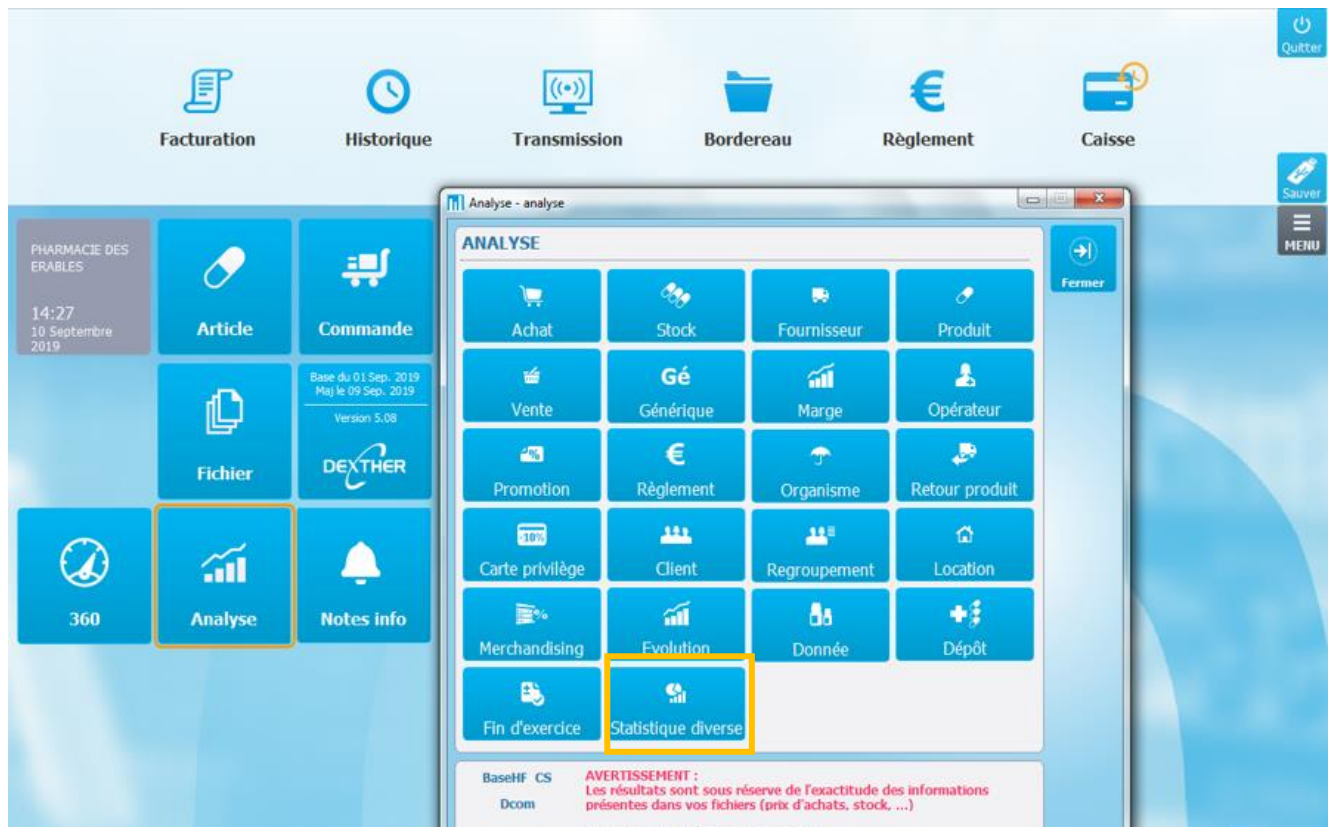




1. Sur l'écran d'accueil cliquer sur l'onglet « Facturation ».



2. Cliquer sur « Analyse » puis « statistique diverse ».



3. Dans l'onglet « statistique générale », sélectionner le dossier « client » puis le dossier « analyse des ventes/client ».

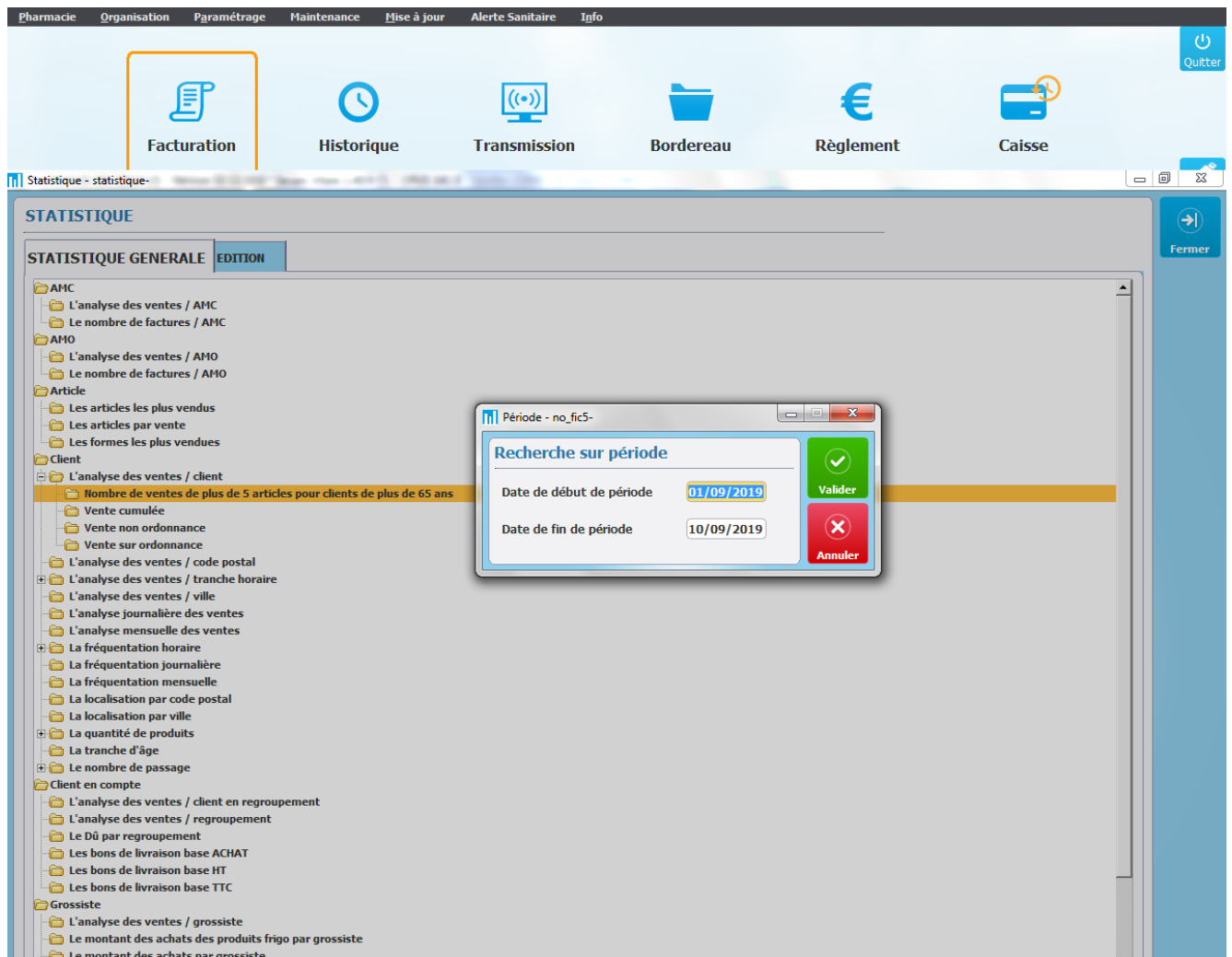
The screenshot displays a software interface with a top navigation bar containing the following menu items: Pharmacie, Organisation, Paramétrage, Maintenance, Mise à jour, Alerte Sanitaire, and Info. Below this bar is a row of six icons with labels: Facturation (highlighted with an orange box), Historique, Transmission, Bordereau, Règlement, and Caisse. A 'Quitter' button is located in the top right corner.

The main window is titled 'Statistique - statistique-' and contains a section labeled 'STATISTIQUE'. Within this section, there are two tabs: 'STATISTIQUE GENERALE' (selected) and 'EDITION'. A 'Fermer' button is located on the right side of the window.

The 'STATISTIQUE GENERALE' tab displays a hierarchical tree structure of folders. The 'Client' folder is expanded, showing the following sub-folders:

- L'analyse des ventes / client
- L'analyse des ventes / code postal
- L'analyse des ventes / tranche horaire
- L'analyse des ventes / ville
- L'analyse journalière des ventes
- L'analyse mensuelle des ventes
- La fréquentation horaire
 - La fréquentation journalière
 - La fréquentation mensuelle
- La localisation par code postal
- La localisation par ville
- La quantité de produits
 - La tranche d'âge
- Le nombre de passage
- Client en compte
 - L'analyse des ventes / client en regroupement
 - L'analyse des ventes / regroupement
 - Le Dû par regroupement
 - Les bons de livraison base ACHAT
 - Les bons de livraison base HT
 - Les bons de livraison base TTC
- Grossiste
 - L'analyse des ventes / grossiste
 - Le montant des achats des produits frigo par grossiste
 - Le montant des achats par grossiste
- Laboratoire
 - L'analyse des ventes / laboratoire
 - Le montant des achats par laboratoire
- Location de matériel

4. Enfin sélectionner le dossier « Nombre de ventes de plus de 5 articles pour clients de plus de 65 ans ».
5. Faire la recherche sur la période souhaiter.



NB : Pour optimiser le recrutement il est possible de faire la recherche sur la période du mois en cours et réitérer cela chaque mois. Ainsi lors de la délivrance le mois suivant il sera possible de proposer le BPM pour les patients sélectionnés. Faire la recherche chaque mois permet de se fixer des objectifs et de ne pas avoir une liste de patient trop importante.