

## BACK OFFICE

### COMPTE

URL : <http://dev-one.lnbstage.io/bytimo/mywholesaleoffice/>

Compte no1 (admin, accès à toute la plateforme comme administrateur LNB)

Login: [gildas@lenewblack.com](mailto:gildas@lenewblack.com) (l'adresse email n'est pas encore créée, mais tu peux t'en servir comme simple login dans la préprod)

Password: \*\*\*\*

Compte no2 (brand manager, accès à plusieurs marques, un peu comme sur Facebook tu peux changer de compte depuis l'onglet My account en haut à droite)

Login: [support-europe-n@lenewblack.com](mailto:support-europe-n@lenewblack.com)

Passord: \*\*\*\*

Retailer : [buyerbck@gmail.com](mailto:buyerbck@gmail.com) + \*\*\*\*

---

### Notes :

- *Je suis perdu dans toutes les fonctionnalités (pas d'onboarding ni de hiérarchie des fonctionnalités)*
- *Il y a des « doubles chemins » : c.-à-d. plusieurs liens qui me font aller au même endroit → refaire l'UX et navigation plus claire : menu à gauche, menus dynamiques JS*
- *La navigation n'est pas facile : le menu header, les allers et retours en arrière → refaire l'UX et navigation plus claire : menu à gauche, menus dynamiques JS*
- *Des choses simples sont faites difficilement : maj du showroom et des produits, gestion du pipe de vente... → refonte de l'UX*
- *Grosse profondeur et largeur de fonction → onboarding et hiérarchie des features*

### Questions :

Apprentissage produit :

- Quand je fais « edit product » dans un order « open for customer », ça me le met dans le panier

Vision : La seule chose qu'on doit faire extrêmement bien. Le core product :

- Fondamentalement, a quel problème on répond ?
- Showroom vs CRM ? Lequel est l'ADN ? → Paiement intégré vs data/prévision de vente et tendances
- Qu'est ce qu'on peut enlever ? → ce que les users n'utilisent pas

### Chantiers :

- Techno dynamique : À la tiller system sur le côté pour créer des choses, voir les détails de certains éléments (tiller system et asana)
- Réorganisation avec menu à gauche :
  - 4 catégories
    - Le showroom (le showroom, gestion des collections)
    - Le CRM : customers et sales
    - Les analytics (reports et dashboard) => changer le point de vue des analytics brands :
      - Savoir qui est venu
      - Se porter plus sur l'engagement et la transfo que l'acquisition
    - Admin/mon compte
- Redesign analytics et dashboard

UI : <http://192.241.236.31/themes/preview/appboard/1.1/#/dashboard-v1>

---

### Prendre chaque fonctionnalité et réfléchir :

+ de business, + de dépendance à nous (moins de churn), plus de partage, + d'efficacité...

- Les différents profils/droits : facilité d'invitation (+ de biz)
- Invitations aux calendriers + synchro avec google doc
- Metrics : dashboard facilement exportable et partageables
- Possibilité de « tagger » quelqu'un sur un event, un produit, une stat...

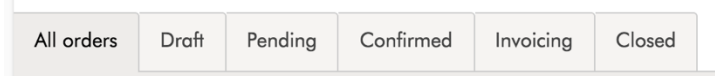
+ de fonctionnalité ?

→ Les commandes spontanées sont rares : il faut donc améliorer le processus de sélection et invitation

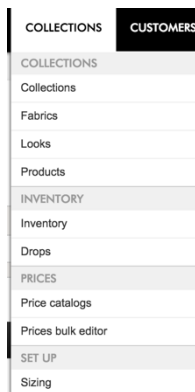
## Notes :

- Le header peut garder les titres principaux des catégories. Mais le menu déroulant disparaît et devient le menu dynamique à gauche.
- Mettre un menu dynamique à gauche (avec petit logo pour animer la page - facile en responsive => hamburger) style slack/asana ou autre avec arborescence dynamique pour remplacer ceci :

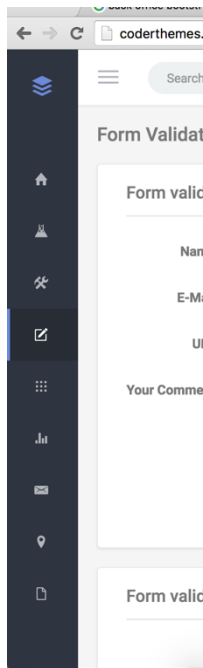
## ORDERS



Les menus à gauche doivent être ceux-ci avec comme sous catégories les menus ci-dessus (ceux horizontaux) :

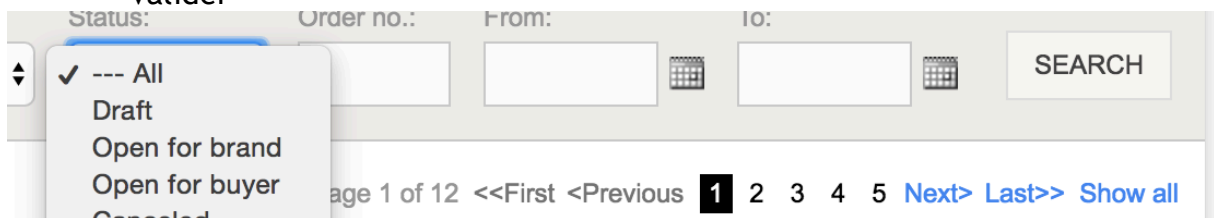


- Responsive avec hamburger et possibilité de le réduire :

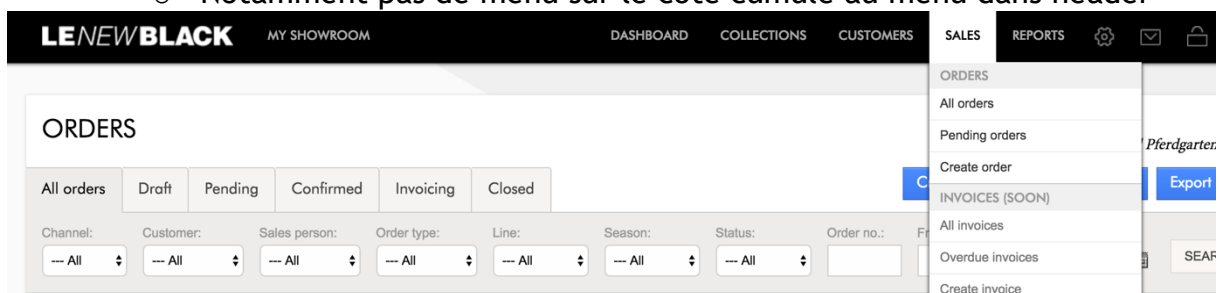


- Header :
  - o mettre le dashboard plus proche des reports

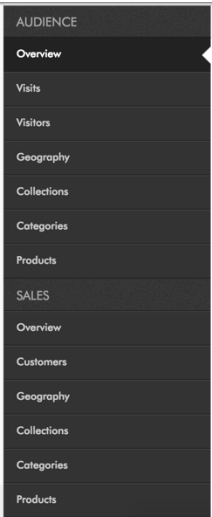
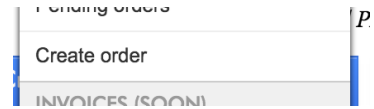
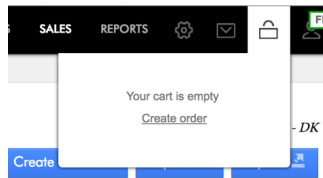
- Les menus déroulants doivent être dynamiques : pas besoin de CTA  
« valider »



- Arborescence à simplifier avec des menus dynamiques sur le côté gauche :  
ne pas répéter les menus/liens plusieurs fois
  - o Notamment pas de menu sur le côté cumulé au menu dans header



3 façon de créer des orders :

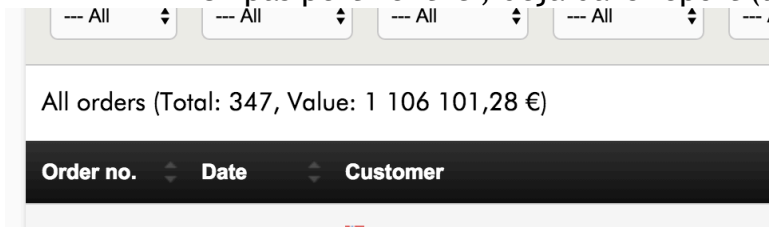


Répétition : Ne mettre qu'un menu de titre + un menu subheader pour choisir Audience ou Sales

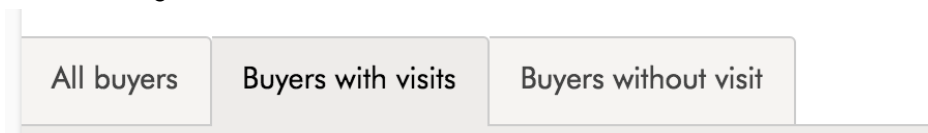
- Taille des infos :
  - o Par exemple, taille de « buyers with visits (total : 147) => trop important juste pour supprimer des lignes... (le numéro doit plutôt être dans les menus)
  - o Mettre une croix dans les listes à la place des checkboxes



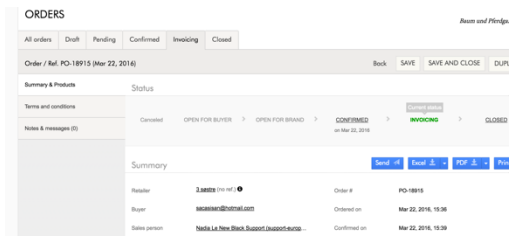
- o CA pas pertinent ici, déjà dans report (a sa place)



- o Les menus peuvent n'être parfois que des menus déroulants
- o

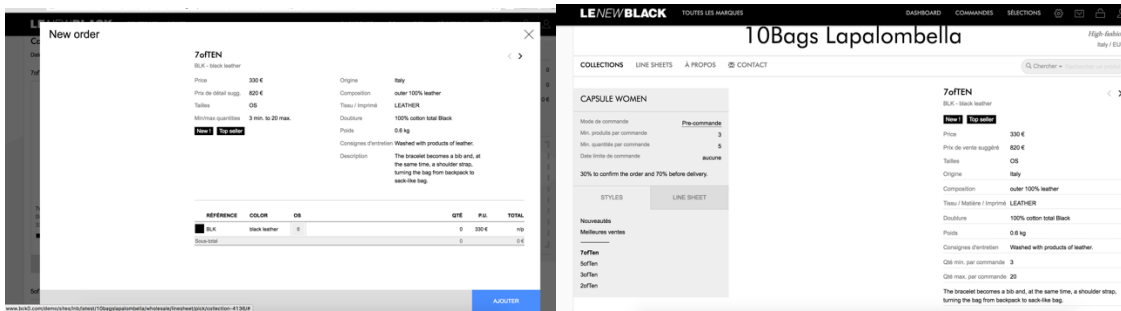


- Pas de retour à la liste possible : « < back to list »

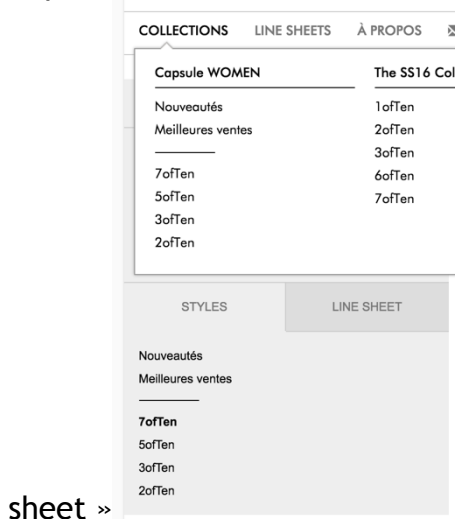


## Côté retailer :

- Pourquoi une popin dans « Line sheets » pour voir un produit VS une page dans collection ?

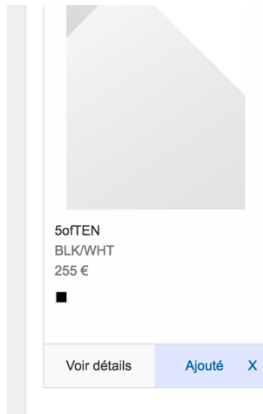


- Répétition entre le menu dynamique et les 2 onglets « style » et « line

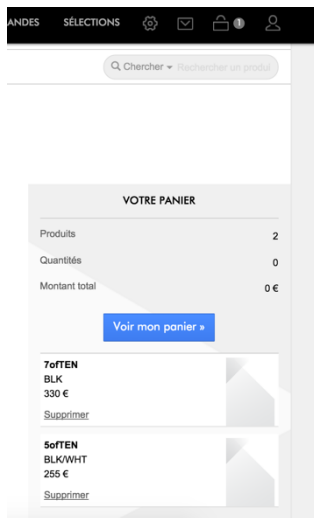


sheet »

- Plutôt mettre « retirer » quand le produit est dans le panier



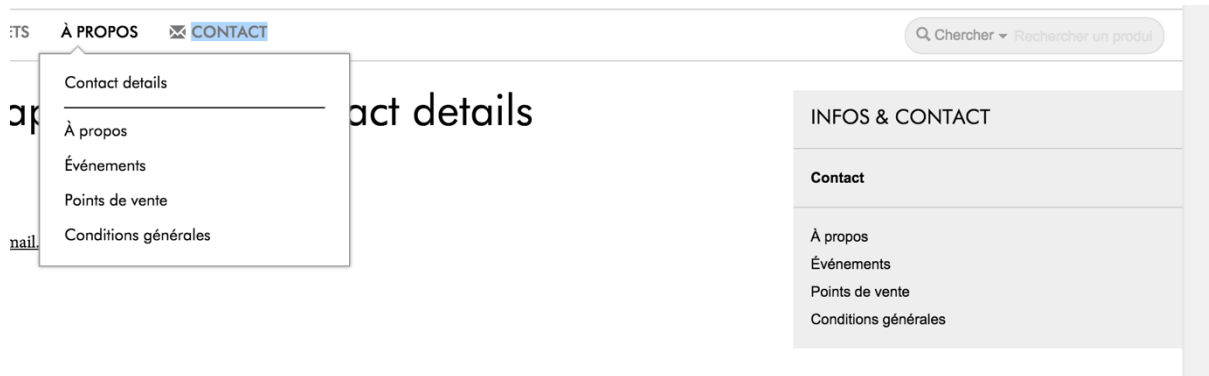
- Nombre de produits dans le panier et dans la liste non cohérente



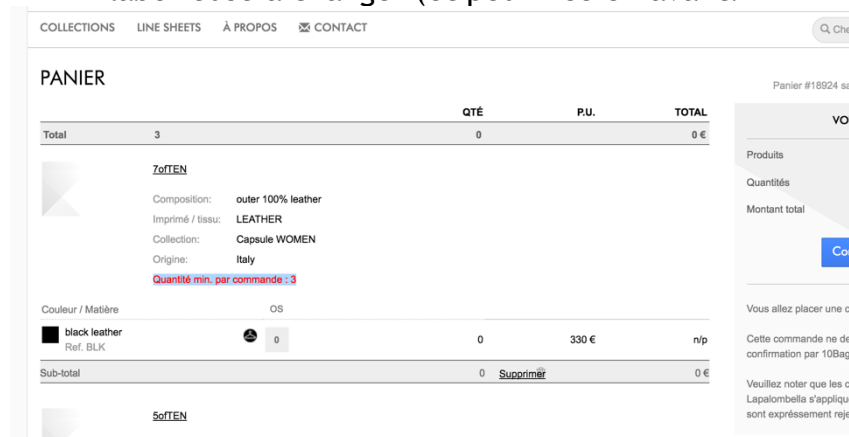
- Recherche par référence vraiment utilisée (personne ne connaît les ref par cœur..)
- Voir + / hide doit remplacer le btn « masquer » qui est inutile



- Répétition inutile



- Quantité min. par commande : 3 => informations pas qui arrive tard et laborieuse à changer (et peu mise en avant):



- Puis parcours de commande très peu fluide

#### Benchmark :

- Tiller systems
- Asana
- Evernote work chat
- Azendoo
- Dashlane
- <http://www.forestadmin.com/>
- Guide de démarrage onboarding step by step slack
-