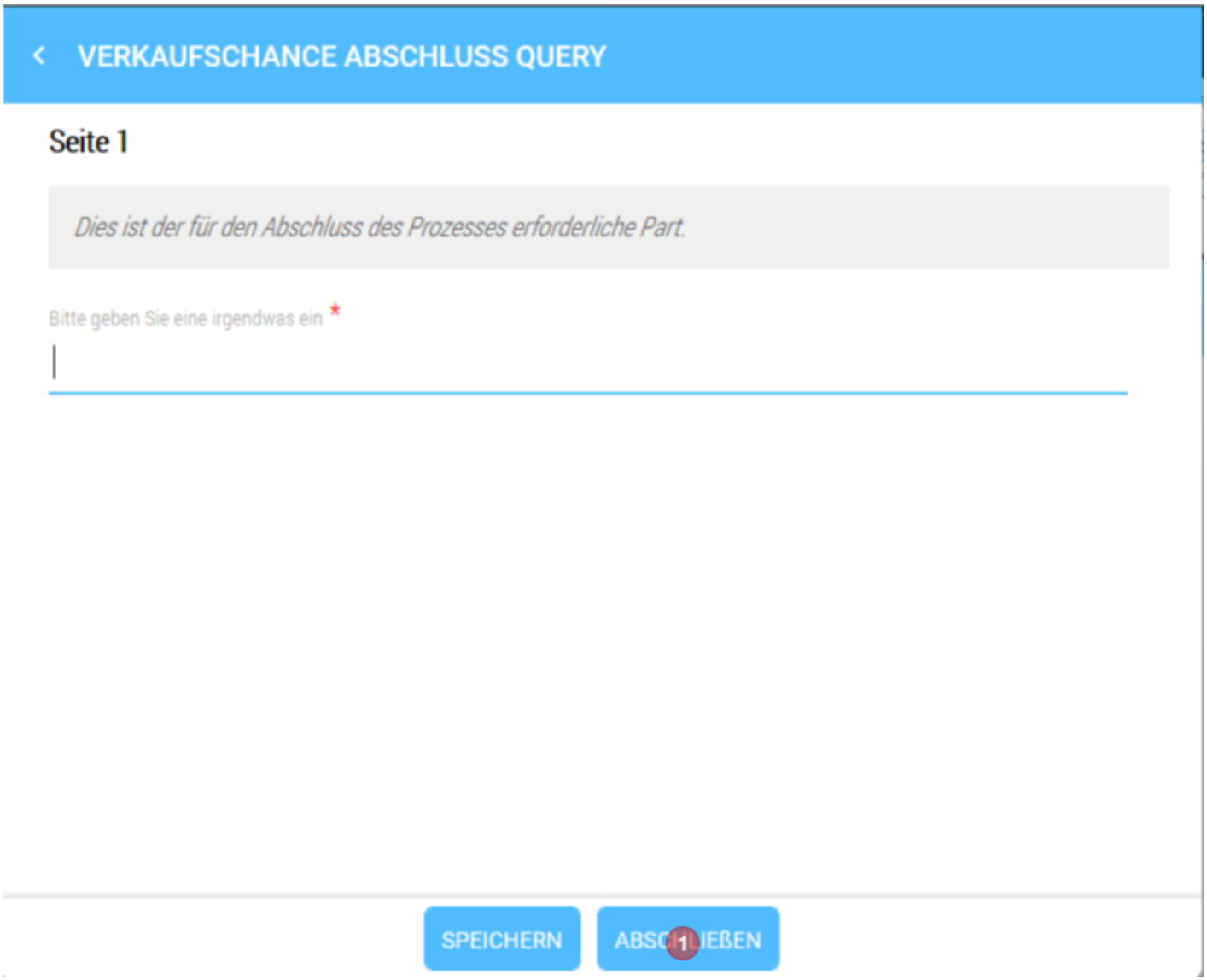
Opportunités

- Opportunités - Créer une définition CRM
- Opportunités - Évaluation
- Pipeline ventes - Opportunités

Opportunités - Créer une définition CRM

Si vous souhaitez créer des Tâches CRM pour les Opportunités, veuillez passer au Domaine Tâches & CRM.

Si une interrogation doit impérativement être remplie lors de la clôture d'une Opportunité, elle doit être créée avec l'ID "CLOSE". Cela implique qu'une Opportunité ne peut être terminée que si l'interrogation est remplie et clôturée avec (1).



Opportunités - Évaluation

Une évaluation des opportunités des 12 derniers mois se trouve dans le backend dans le domaine Évaluation - STATISTIQUE - Opportunités.

Le rapport peut être exporté.

Pipeline ventes - Opportunités

Dans Pipeline ventes → Opportunités, vous voyez un aperçu des processus de vente (tableau de code "Opportunités Processus de vente") avec la colonne "Modèles d'e-mail activés".

Activer les modèles d'e-mail

Vous sélectionnez un processus de vente dans la liste. Dans l'Aide, vous définissez via une case à cocher quels modèles d'e-mail centralisés sont disponibles dans le widget "E-mail" du client pour les opportunités de ce processus de vente.

Comment créer un modèle d'e-mail est expliqué sous Configuration - Modèles d'e-mails (Opportunités & Leads).

Release
À partir de la version 21 1. Nouvelle Fonction : Activation des modèles d'e-mail par processus de vente pour le widget "E-mail" des opportunités.