Backend Opportunités & Leads

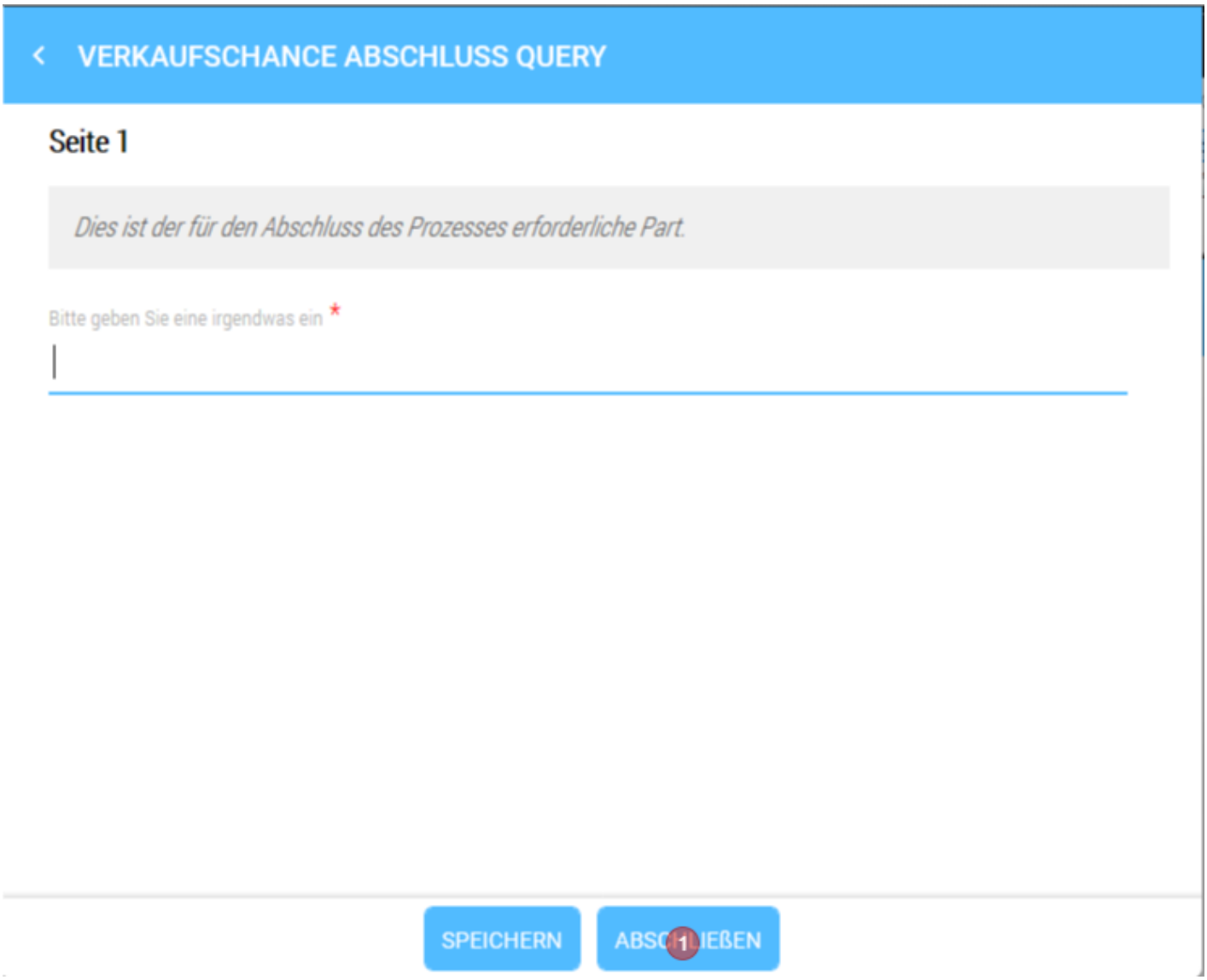
- Opportunités
  - Opportunités - Créer une définition CRM
  - Opportunités - Évaluation
  - Pipeline ventes - Opportunités
- Lead
  - Sales Pipeline - Aperçu
  - Sales Pipeline - Créer et modifier des leads
  - Sales Pipeline - Kosten
  - Lead - Évaluation
  - Déclencheur

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.

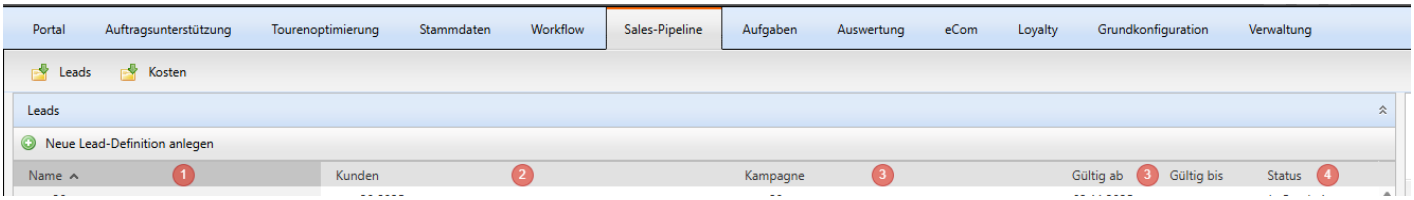
Comment créer un modèle d'e-mail est expliqué sous Configuration - Modèles d'e-mails (Opportunités & Leads).

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.

Lead

Sales Pipeline - Aperçu

Vous obtenez un aperçu de toutes les définitions dans le menu Leads. Vous pouvez les exporter au format Excel.

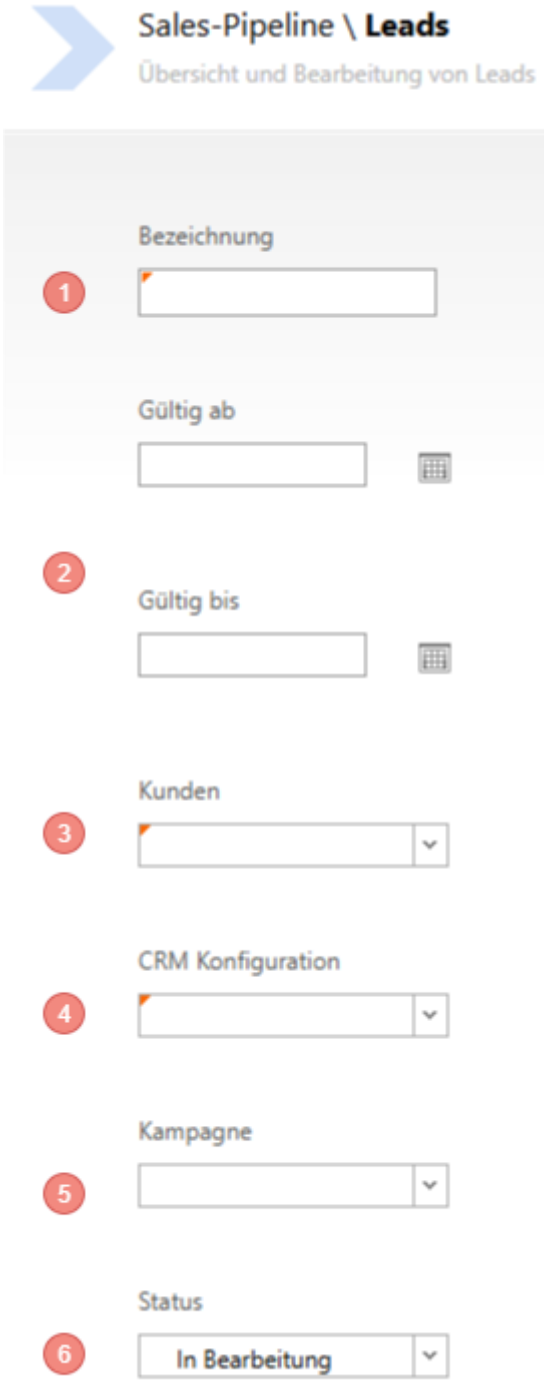


1. Le nom du Lead
2. Tous les clients ou une liste de clients sélectionnée
3. Si disponible, la Campagne associée
4. La période de validité d'un Lead
5. Le Statut d'un Lead (En cours de traitement ou Validée)

Sales Pipeline - Créer et modifier des leads

Pour pouvoir créer des leads, vous devez d'abord gérer la définition de lead. En cas de questions à ce sujet, rendez-vous dans le domaine Tâches & CRM.

Vous créez des leads sous Sales Pipeline - Leads avec le + vert « Créer une nouvelle définition de lead ».



1. Choisissez une désignation parlante
2. Indiquez la période de validité
3. Enregistrez la Liste de clients sélectionnée précédemment
4. Enregistrez la Configuration CRM créée précédemment
5. Si une Campagne doit être liée, enregistrez ici la Campagne
6. Définissez le Statut

Modifier ultérieurement les définitions de lead

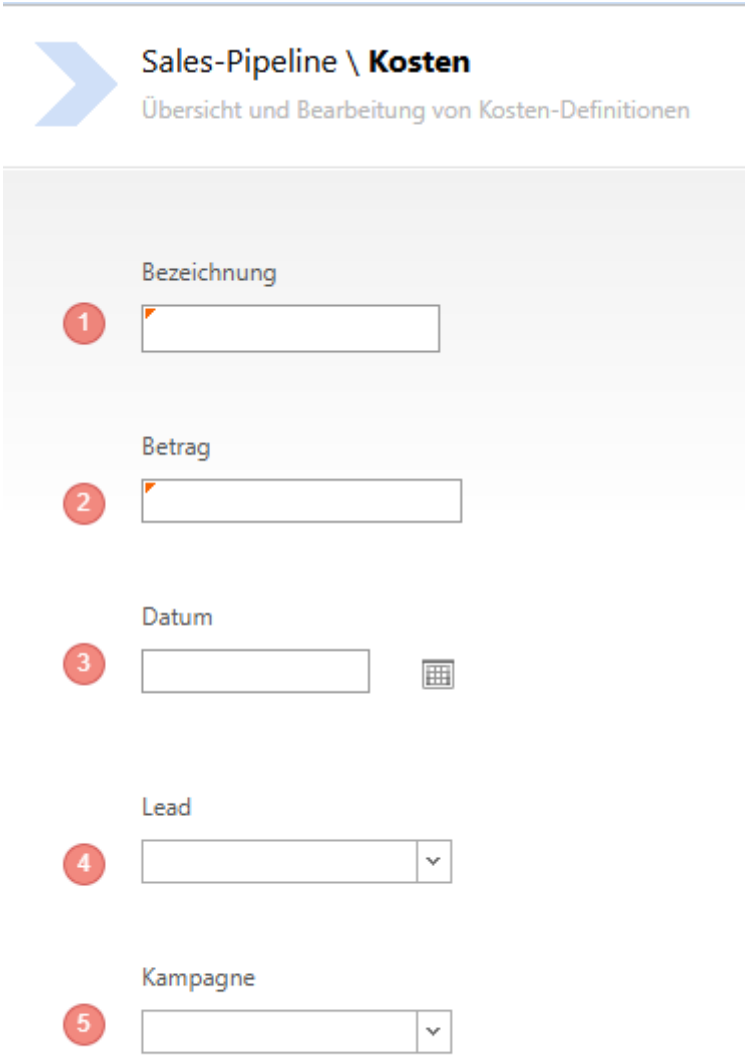
Pour cela, cliquez sur une définition existante et vous pouvez modifier les champs préremplis. Notez cependant que cela pourrait fausser les évaluations.

Modèles d'e-mail

Dans l'étape de l'Aide "Modèles d'e-mail", vous définissez via une case à cocher quels modèles d'e-mail centralisés (voir Configuration - Modèles d'e-mail (Opportunités & Leads)) sont disponibles dans le client pour cette définition de lead. Seuls les modèles activés sont sélectionnables dans le widget "E-mail" du client. À partir de la version 21.

Sales Pipeline - Kosten

Enregistrez les coûts des leads afin de pouvoir les analyser statistiquement.



1. Enregistrez une désignation pour les coûts.
2. Vous pouvez enregistrer ici les coûts générés
3. La date à laquelle les coûts ont été engagés
4. Enregistrez, si vous le souhaitez, une définition de lead appropriée
5. Enregistrez éventuellement une campagne

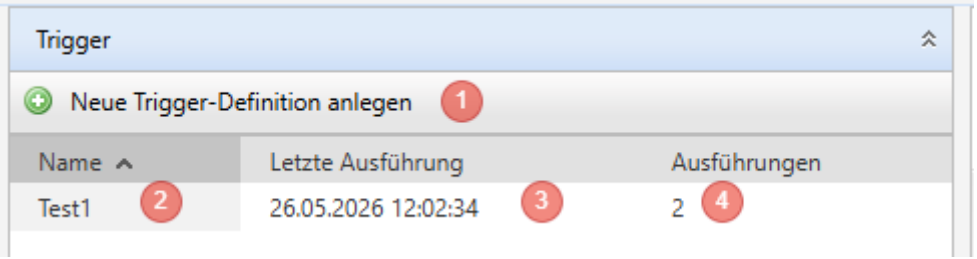
Lead - Évaluation

Pour pouvoir évaluer les données saisies des leads, ouvrez le domaine Pipeline ventes - Leads. Sélectionnez la définition de lead souhaitée et passez à l'onglet Évaluation CRM.

Ces listes peuvent être exportées vers Excel comme d'habitude.

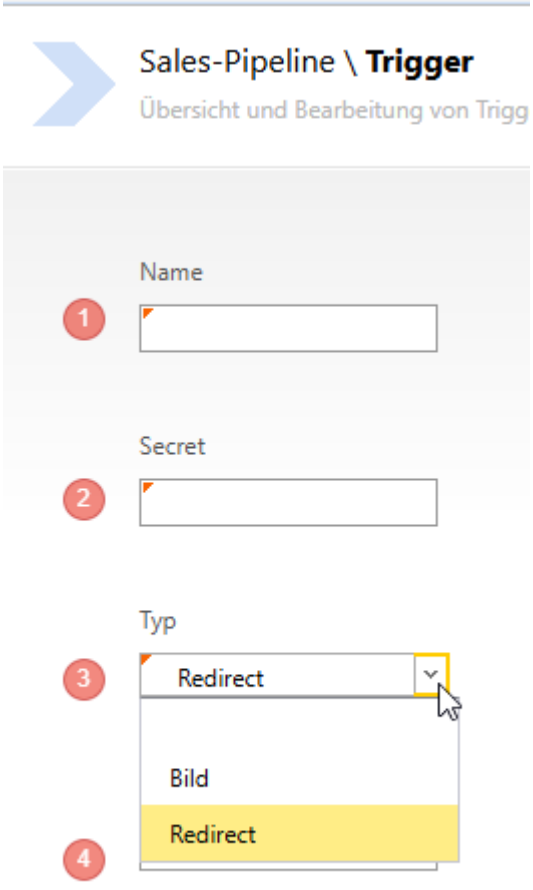
Déclencheur

Il est possible de définir des déclencheurs qui exécutent des actions automatiques dans DeDeSales, par exemple appeler un site web, Créer une activité ou Envoyer E-Mail.



1. Utilisez le plus vert pour Créer une nouvelle définition
2. Cliquez sur un déclencheur existant pour le Modifier
3. Dans l'Aperçu, vous voyez quand la dernière exécution a eu lieu
4. Le nombre montre combien de fois le déclencheur a été activé

BASE



1. Définir le Nom du déclencheur
2. Définir le Secret
3. Définir le Type du déclencheur
4. Selon le type, saisissez une URL correspondante ou le Visuel correspondant

Actions possibles qui peuvent être exécutées :

- Créer une activité
- Modifier le lead
- Envoyer E-Mail

Vous devez remplir les Champs selon vos souhaits.

Comment le déclencheur est activé

Un déclencheur ne s'active qu'une seule fois. Si un Visuel est affiché plusieurs fois ou un Lien cliqué plusieurs fois, l'action ne sera déclenchée qu'une seule fois.

Pour activer le déclencheur, une URL est nécessaire. L'URL se compose comme suit :

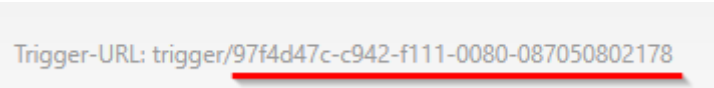
https://{votre-url-backend-dedesales}/trigger/{guid du déclencheur}?j={données Json encodées en base64}&h={hash}

Votre URL Backend DeDeSales

Vous la trouvez dans le navigateur lorsque vous accédez au backend. Notez que vous avez une URL pour le système de test et une pour le système en production. Vous devez utiliser l'URL dans laquelle vous avez aussi créé le déclencheur.

Guid du déclencheur

Vous voyez le guid du déclencheur lorsque vous ouvrez le déclencheur dans le backend.



Données Json encodées en Base64

Pour que DeDeSales puisse traiter correctement les données lors de l'appel du déclencheur, des informations doivent être transmises sous forme d'objet Json.

```
{
 "contactId": "K10001",
 "customerId": "K10002",
```

```
 "leadId": "4234-234234343-234324-234",
 "employeeNr": "99990"
}
```

contactId

Le Numéro du Contact de l'Interlocuteur.

customerId

Le Numéro de client.

leadId

Le guid du lead. Nécessaire uniquement si vous avez choisi Modifier le lead comme action.

employeeNr

Le Numéro du Collaborateur dans le backend DeDeSales sous lequel l'action est exécutée.

Hash

Le hash sert à éviter que les déclencheurs soient activés par erreur. Le hash est un hash MD5. Il est créé à partir de la chaîne suivante {données Json encodées en base64}{secret}

Le Secret est défini lors de la création du déclencheur dans le backend DeDeSales.

Si le hash ne correspond pas à la valeur déterminée dans DeDeSales, une erreur 500 est renvoyée lors de l'appel de l'URL.