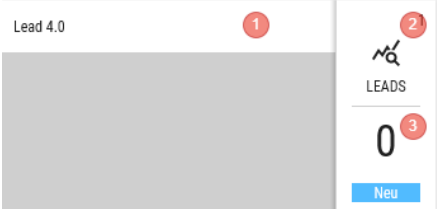


Leads

- [Leads](#)
- [Page de synthèse des définitions de leads](#)
- [Page d'aperçu des leads clients](#)
- [Page de détail](#)

Leads

Titre	Widget	Description du widget
Leads		1. Validée et dans la période de validité Un clic ouvre la page d'aperçu Disponible • Tableau de bord de la page d'accueil • Fiche client
Leads		1. Les 4 prochains leads encours (En cours de traitement et non expirés), triés par "Valide jusqu'au" (croissant) Un clic ouvre le lead Code couleur : Rouge : Valide jusqu'à demain. Jaune : Valide dans les 7 prochains jours 2. Nombre de leads valides (Validée et dans la période de validité) Un clic ouvre la page d'aperçu 3. Nombre de nouveaux leads depuis le dernier transfert Un clic ouvre la page d'aperçu, mais affiche uniquement les nouveaux leads depuis le dernier transfert Disponible a. Cockpit

Généralités

Grille

Liste tous les leads (Validée et dans la période de validité)

Clic	Glisser	Vues
Sur le Tableau de bord : Page d'aperçu des définitions de leads		1. Tableau
Dans la Fiche client : Page d'aperçu des leads clients		1. Tableau

Définition des colonnes du Tableau de bord

Désignation	Visible	Tri	Texte complet	Explication
Désignation	Visible	croissant	Oui	Nom de la tâche
Campagne	VisibleOnlyLandscape		Oui	
Valide à partir du	VisibleOnlyLandscape			
Valide jusqu'au	VisibleOnlyLandscape			
MQL	Visible			Nombre de clients qui sont Non modifié ou En cours de traitement.
SQL	Visible			Nombre de clients ayant le statut "Sales Qualified Lead".
Converti	Visible			Nombre de clients ayant le statut Converti.
Total	Hidden			
Non modifié	Hidden			
Reporté	Hidden			
Aucun lead	Hidden			
En cours de traitement	Hidden			

FAQ

Release

Page de synthèse des définitions de leads

Titre : Nom du lead

Menu kebab (:)

Type	Point de menu	Explication
✓	Afficher le montant converti	Étend l’aperçu aux leads avec le Statut du lead « Converti », si actif
✓	Ne pas afficher de lead	Étend l’aperçu aux leads avec le Statut du lead « Aucun lead », si actif

Grille

- Contient uniquement les leads qui ne sont pas « Aucun lead » ou « Converti ».
- Dernière fois où la tâche a été traitée chez le client

Clic	Glissement	Vues
Page de détails	convertir	1. Tableau

Définition des colonnes

Désignation	Visible	Tri	Texte complet	Explication
-------------	---------	-----	---------------	-------------

Code couleur	ForceVisible			Vert : Violet : Compte clé (à partir de la version 8) Bleu : Prospect / Client transfert Rouge : Blocage livraison Non attribué : orange Le violet a la plus haute priorité Le bleu est avant « Non attribué » et avant Blocage livraison. C'est-à-dire qu'un prospect non attribué avec Blocage livraison est affiché en bleu. Un client « Non attribué » avec Blocage livraison est affiché en orange.
Statut du lead	Visible			
Créé par	Visible			À partir de la version 19
Qualification	Caché			Tout ce qui n'a pas le statut « Sales Qualified Lead » est MQL, sinon SQL.
Dernière activité	Visible			jj.mm.aaaa hh:mm quand a eu lieu la dernière activité pour ce lead.
RAPPEL	Visible			À partir de la version 19

Colonnes clients

Désignation	Visible	Tri	Texte intégral	Explication
-------------	---------	-----	----------------	-------------

Code couleur	Forcé			Violet : Compte clé Bleu : Prospect, client transféré, nouveau client Rouge : Blocage livraison Orange : Non attribué Le violet a la valeur la plus élevée Le bleu est avant "Non attribué" et avant Blocage livraison. C'est-à-dire qu'un prospect non attribué avec blocage livraison est affiché en bleu. Un client "Non attribué" avec blocage livraison est affiché en orange.
Nom 1	Visible	ASC	Oui	
Nom 2	Masqué		Oui	
Nom 3	Masqué		Oui	
Client	Paysage		Oui	
Rue	Paysage		Oui	
Code postal	Paysage		Oui	
Ville	Visible		Oui	
Statut ABC	Masqué			
Pays	Masqué			
N° de téléphone	Masqué			
Numéro de télécopie	Masqué			
E-Mail	Masqué		Oui	
Service commercial	Masqué			
Groupe de vendeurs	Masqué			
Liste de prix	Masqué			
Dernière visite	Masqué			Est déterminé automatiquement.
Rythme des visites	Masqué			

Échéance	Masqué			Le texte pour cette colonne est déterminé comme suit : pas de Remise de facture : pas de rythme des visites dans la fiche client aucune visite : pas de dernière visite disponible non échu : Dernière visite + rythme des visites > semaine actuelle Maintenant : Dernière visite + rythme des visites == semaine actuelle En souffrance (1) : Dernière visite + rythme des visites < semaine actuelle En souffrance (2) : Dernière visite + (rythme des visites * 2) <= semaine actuelle
durée de la visite	Masqué			
Tour	Masqué			
Semaine de début	Masqué			
Mandant	Masqué			
Attribut1-16	Masqué			
Type (client)	Masqué			
Devise	Masqué			
Zone	Masqué			
Client depuis	Masqué			
Département	Masqué			
Interlocuteur principal	Masqué			
Blocage livraison	Masqué			
Incoterms	Masqué			
Incoterms 2	Masqué			
Conditions de paiement	Masqué			

Conditions d'envoi	Masqué			
Groupe de clients	Masqué			
Groupe de comptes	Masqué			
Page Accueil	Masqué			
Listage	Masqué			
Envoyer la facture séparément	Masqué			
Bon de livraison sans prix	Masqué			
ILN	Masqué			
Remise de facture	Masqué			
Mode de paiement	Masqué			
Catégorie de client	Masqué			
Code groupe de prix	Masqué			
Association	Masqué			
Envois publicitaires	Masqué			
Siret	Masqué			
UStID	Masqué			
Statut	Masqué			
Blocage commande	Masqué			
Attribué	Masqué			
Nom abrégé	Masqué		Oui	

Page d'aperçu des leads clients

Liste tous les leads ouverts du client

Titre : Leads

Fonctions dans la barre de titre

Icône	Explication
+	Ajoute le client à une autre définition de lead

Grille

Clic	Glisser	Vues
Page de détails		1. Tableau

Définition des colonnes

Désignation	Visible	Tri	Texte complet	Explication
Statut du lead	Visible			
Lead	Visible			Nom de la définition de lead
Créé par	Visible			À partir de la version 19
Qualification	Caché			Tout ce qui n'a pas le statut "Sales Qualified Lead" est MQL, sinon SQL.

Désignation	Visible	Tri	Texte complet	Explication
Dernière activité	Visible			jj.mm.aaaa hh:mm quand la dernière activité pour ce lead a eu lieu.
RAPPEL	Visible			À partir de la version 19

Page de détail

Titre
Lead <Leadname>

Généralités

Menu kebab (:)

Type	Élément de menu	Explication
	Convertir en opportunité	Nécessite le droit : Convertir le lead en prospect. Actif uniquement si le lead n'a pas encore été converti
	Réinitialiser le statut	Actif uniquement si vous êtes dans un lead converti
	CRM	Nécessite le module Tâches

En-tête

Dähne VerlagGmbH					
K-NR. K10001	PLZ 76275	ADRESSE Ettlingen, Am Erlengraben 8	MANDANT DeDeNet	WIEDERVORLAGE 21.05.2025	

1. Mode modification

- La date de RAPPEL ne doit pas être dans le passé
- La date de RAPPEL ne doit pas être postérieure à la date de fin de la liste des leads. S'il n'y a pas de date de fin, la vérification est supprimée.
- Collaborateur responsable sélectionnable via Liste déroulante, sauf s'il s'agit d'un Utilisateur test
- Le bouton Accepter enregistre les modifications sur le lead

Widgets

Activités

- Ouvre les Activités. Sont marquées en vert toutes les Activités du lead, toutes les autres Activités appartiennent au client, mais pas au lead.
- Lors de la création d'une nouvelle Activité, celle-ci est automatiquement attribuée au lead.

Nouvelle activité (Icône : +)

- Ouvre le formulaire pour créer une nouvelle Activité.
- Cette Activité est automatiquement attribuée au lead.

Formulaire

- Ouvre le formulaire associé au lead.

Statut du lead

- Ouvre une fenêtre (comme une Liste déroulante) avec la sélection suivante
 - Non modifié
 - En cours de traitement
 - Reporté
 - Sales Qualified Lead
 - Abonnement e-mail : Statut du lead Sales Qualified Lead
 - Aucun lead
- Le statut du lead est automatiquement changé de Non modifié à En cours de traitement lorsqu'un des événements suivants se produit :
 - Le formulaire est enregistré.
 - Une nouvelle Activité est créée.
 - La date de RAPPEL est enregistrée.
- Lorsque le statut du lead est défini sur l'une des valeurs suivantes, le formulaire lead est automatiquement affiché, si disponible
 - Reporté
 - En cours de traitement
 - Non modifié
- Si un lead a été converti puis que le statut est réinitialisé, il n'est pas possible de remettre le statut sur Converti. Dans ce cas, "Converti" est disponible dans la sélection du statut.

Documents

- Ouvre une fenêtre dans laquelle on peut attribuer des fichiers au lead.

Hiérarchie

- Si le module "Compte clé" est licencié, il est possible d'accéder à la [Hiérarchie des clients](#)

Contacts

- (Un contact peut être attribué à plusieurs leads et un lead peut avoir plusieurs contacts, tous les contacts du client sont affichés.
- En haut à droite : {nombre attribués}/{total contacts}
 - Lorsqu'un nouveau contact est créé, il est automatiquement attribué au lead.
 - Boutons d'action sur la page de détail du contact, disponibles uniquement si on accède via le lead.
 - Lier le lead (si pas encore lié)
 - Supprimer le lead (si déjà lié)
- Grille des contacts :
 - Glisser pour "Lier le lead" ou "Supprimer le lead".
 - Colonne Lead : Indique si le contact est déjà lié au lead

Données de base

STAMMDATEN



1. Modifier

Champ	Référence	Modifiable	Affichage dans l'e-mail de modification client
Nom 1		x	x
Nom 2	Visible uniquement si présent.	x	x
Nom 3	Visible uniquement si présent.	x	x
N° de téléphone	Visible uniquement si présent. Cliquable pour lancer la fonction téléphone de l'appareil.	x	x
N° de télécopie	Visible uniquement si présent.	x	x
Téléphone mobile	Visible uniquement si présent.	x	x

Champ	Référence	Modifiable	Affichage dans l'e-mail de modification client
E-mail	Visible uniquement si présent. Cliquable pour ouvrir un nouveau mail dans le client e-mail standard.	x	x
E-mail avis livraison	Visible uniquement si présent.	x	x
Acheteur	Visible uniquement si présent.		
Interlocuteur principal	Visible uniquement si présent.		
Dernière visite	Déterminé automatiquement. Visible uniquement si présent.		
Dernier contact Service intérieur	Déterminé automatiquement lorsqu'un collaborateur de type Service sédentaire a enregistré une activité chez le client. Visible uniquement si présent.		
Zone	Visible uniquement si présent.		
Segmentation ABC	Visible uniquement si présent.	x	
Tour	Visible uniquement si présent.	x	
Rythme des visites	Visible uniquement si présent.	x	
Durée de la visite	Visible uniquement si présent.	x	
Semaine de début	Visible uniquement si présent.	x	
Année de début	Visible uniquement si présent.		
Client depuis	Visible uniquement si présent.		

Champ	Référence	Modifiable	Affichage dans l'e-mail de modification client
Page Accueil	Visible uniquement si présent. Cliquable pour ouvrir l'URL avec le navigateur standard.	x	x
Nom abrégé	Visible uniquement si présent. Pris en compte dans la recherche en texte intégral		
Rue	Visible uniquement si présent.	x	x
Code postal	Visible uniquement si présent.	x	x
Localité	Visible uniquement si présent.	x	x
Arrondissement	Visible uniquement si présent. Pris en compte dans la recherche en texte intégral		
Département	Visible uniquement si présent.		
Listing	Visible uniquement si présent.		
Blocage livraison	Visible uniquement si présent.		
Blocage commande	Visible uniquement si présent.		
Calculer les reliquats	Visible uniquement si présent.		
Livraison partielle	Visible uniquement si présent.		
Envoyer la facture séparément	Visible uniquement si présent.		
Bon de livraison sans prix	Visible uniquement si présent.		
ILN	Visible uniquement si présent.		
Remise de facture	Visible uniquement si présent.		

Champ	Référence	Modifiable	Affichage dans l'e-mail de modification client
Remise sur article	Visible uniquement si présent.		
Incoterms	Visible uniquement si présent.		
Franco de port	Visible uniquement si présent.		
Conditions de paiement	Visible uniquement si présent.		
Mode de paiement	Visible uniquement si présent.		
Conditions d'envoi	Visible uniquement si présent.		
Groupe de clients	Visible uniquement si présent.		
Groupe de remises	Visible uniquement si présent.		
Catégorie de client	Visible uniquement si présent.		
Liste de prix	Visible uniquement si présent.		
Code groupe de prix	Visible uniquement si présent.		
Type de filiale	Visible uniquement si présent.		
Association	Visible uniquement si présent.		
Numéro de membre	Visible uniquement si présent.		
Service commercial	Visible uniquement si présent.		
Groupe de vendeurs	Visible uniquement si présent.		
Groupe de comptes	Visible uniquement si présent.		
Envois publicitaires	Visible uniquement si présent.		
CA théorique du jour	Visible uniquement si présent.		

Champ	Référence	Modifiable	Affichage dans l'e-mail de modification client
Mandant	Visible uniquement si présent.		
Siret	Visible uniquement si présent.		
UStID	Visible uniquement si présent.		
Attribut 1-16	Visible uniquement si présent. Droit BASE / attributs du client	x	
Source du contact	Visible uniquement si présent.		
Statut	Visible uniquement si présent.		
Limite de crédit	Visible uniquement si présent.		
Client parent	Visible uniquement si présent et module KeyAccount licencié		
Devise	Visible uniquement si présent.		
Pris en charge	Visible uniquement si présent.		

Convertir

Lors de la conversion, un lead devient une opportunité.

Ouvre la page pour créer une nouvelle opportunité pour le client/intéressé.

En cas de création réussie de l'opportunité :

- Enregistre dans le lead l'opportunité créée.
- Enregistre dans l'opportunité le lead dont elle est issue.
- Change le statut du lead pour le client/intéressé en "Converti"

FAQ

Pourquoi ne vois-je pas un certain collaborateur dans la sélection "Collaborateur responsable" ?

Seuls les collaborateurs qui n'ont pas activé le drapeau "Utilisateur test" dans le backend sont affichés dans la liste.

Release