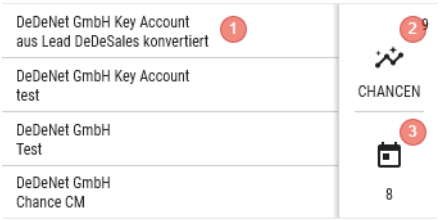
Description des prestations Opportunités & Leads

- Opportunités
  - Opportunités
  - Détails
  - Clore la commande
  - Entreprise
  - associé
  - STATISTIQUE
- Leads
  - Leads
  - Page de synthèse des définitions de leads
  - Page d'aperçu des leads clients
  - Page de détail
- Contacts
- Adresse e-mail

Opportunités

Opportunités

Titre	Widget	Description du widget
Opportunités		1. Opportunités ouvertes (uniquement celles pour lesquelles je suis Collaborateur responsable) / toutes les opportunités ouvertes Clic : ouvre la page d'aperçu Disponible a. Fiche client b. Tableau de bord de la page d'accueil
Opportunités		1. Les 4 prochaines opportunités ouvertes, triées par "Clôture attendue" (croissant). (uniquement celles pour lesquelles je suis Collaborateur responsable) Clic : bascule vers l'opportunité Code couleur : Rouge, si la date de RAPPEL est dépassée 2. Nombre total d'opportunités ouvertes (uniquement celles pour lesquelles je suis Collaborateur responsable) Clic : ouvre la page d'aperçu 3. Nombre d'opportunités ouvertes dont la date de RAPPEL est dépassée. (uniquement celles pour lesquelles je suis Collaborateur responsable) Clic : ouvre la page d'aperçu avec filtre sur les opportunités dont la date de RAPPEL est dépassée Disponible a. Tableau de bord de la page d'accueil

Généralités

Menu kebab (⋮)

Type	Point de menu	Explication
◉	En cours de traitement	
◉	Gain(s)	
◉	Perte(s)	
◉	Tous	

✓	Uniquement les personnes compétentes	

Fonctions dans la barre de titre

Icône	Explication
+	Ouvre la recherche de client pour sélectionner celui pour lequel une nouvelle opportunité doit être créée

Grille

Clic	Glissement	Vues
Page de détail	1. Offre (uniquement si une offre est assignée)	Affiche toutes les chances de vente si on est entré depuis le cockpit, sinon celles pour lesquelles le client d'où l'on vient est assigné à l'opportunité.

Définition des colonnes

Désignation	Visible	Tri	Texte complet	Explication
Code couleur	ForceVisible			Rouge : date de RAPPEL dépassée
Numéro	Hidden		Oui	

Désignation	Visible	Tri	Texte complet	Explication
Désignation	Visible		Oui	
Collaborateur	Hidden			
Contact principal	Hidden		Oui	Le contact du client principal
Créé	VisibleOnlyLandscape			jj.mm.aaaa
RAPPEL	Visible			jj.mm.aaaa
Priorité	VisibleOnlyLandscape			
Niveau	Visible			
Processus de vente	Visible		Oui	
Opportunité de clôture	Hidden			Valeur en %
Clôture attendue	VisibleOnlyLandscape			jj.mm.aaaa
Statut	VisibleOnlyLandscape			
Code de clôture	Hidden			
Type de chiffre d'affaires	Hidden			Unique | Mois | Trimestre | Année
Durée	Hidden			
Montant unique	VisibleOnlyLandscape			
Montant période	Hidden			
Montant total	Hidden			"Montant unique" + "Montant période" * Durée
Offre	Hidden			La dernière offre de l'opportunité

Désignation	Visible	Tri	Texte complet	Explication
Dernière activité	Hidden			jj.mm.aaaa - hh:mm Affiche les informations de la dernière activité liée au client
Dernière activité (texte)	Hidden			Affiche les informations de la dernière activité liée au client
Attribut 1	Hidden			
Attribut 2	Hidden			
Attribut 3	Hidden			
Attribut 4	Hidden			
Attribut 5	Hidden			
Attribut 6	Hidden			
Attribut 7	Hidden			
Attribut 8	Hidden			
Attribut 9	Hidden			
Attribut 10	Hidden			
Campagne	Hidden			

Colonnes clients (présentes uniquement si on vient du tableau de bord de la page d'accueil.)

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	

FAQ

Release

Détails

Titre
Numéro Désignation

Généralités

Menu kebab (⋮)

Type	Point de menu	Explication
	Demander la fiche données de base	
	Fermer l'opportunité	actif uniquement si l'opportunité est encore En cours de traitement
	Client	visible uniquement si on n'est pas entré via la Fiche client
	----------	
	Offres	
	Notes	
	Documents	
	Photos	
	CRM	
	Contacts	
	Activités	Marquage vert si l'activité appartient à l'opportunité

Type	Point de menu	Explication
	Nouvelle activité	

En-tête



1. Passe aux Fiche client

widgets supplémentaires

(toutes les entrées du menu kebab sont également disponibles en tant que widget)

1. Entreprise
2. Associé
3. E-Mail — Envoi d'un e-mail au Contact basé sur un modèle centralisé. À partir de la version 21.

Données de base

1. Stylo
    a. Passe en mode Modification

Possible uniquement si "Chances modifier" est activé via <Rôle> / GESTION DES LEADS / "Chances modifier".

Champ	Droit	Référence
Désignation		
Statut		Affichage uniquement, géré lors de la Clore la commande
Collaborateur responsable		Liste déroulante des collaborateurs DeDeSales. Lors de la création, le collaborateur actuel est automatiquement présélectionné, sauf s'il s'agit d'un utilisateur test.
Contact principal		Liste déroulante des contacts du client principal
E-mail		Affichage uniquement
Tél. fixe		Affichage uniquement

Champ	Droit	Référence
Tél. mobile		Affichage uniquement
RAPPEL		
Priorité		Table de codes : Priorité des Opportunités
Niveau		Table de codes : Niveau des Opportunités
Processus de vente		Table de codes : Processus de vente des Opportunités
Clôture attendue [Date]		
Type de chiffre d'affaires		Unique / Année / Mois / Trimestre
Durée	GESTION DES LEADS / Définir la durée des opportunités	Renommez la durée dans l'unité pertinente pour vous, par exemple "Durée en mois"
Montant unique		
Montant période		Renommez la période dans la période pertinente pour vous, par exemple mensuel
Campagne		Support pour la commande - Campagne
Attribut 1		Configuration de base - Langue - Saisir la traduction - Opportunités Attribut 1
Attribut 2		Configuration de base - Langue - Saisir la traduction - Opportunités Attribut 2
Attribut 3		Configuration de base - Langue - Saisir la traduction - Opportunités Attribut 3
Attribut 4		Configuration de base - Langue - Saisir la traduction - Opportunités Attribut 4
Attribut 5		Configuration de base - Langue - Saisir la traduction - Opportunités Attribut 5
Attribut 6		Configuration de base - Langue - Saisir la traduction - Opportunités Attribut 6
Attribut 7		Configuration de base - Langue - Saisir la traduction - Opportunités Attribut 7

Champ	Droit	Référence
Attribut 8		Configuration de base - Langue - Saisir la traduction - Opportunités Attribut 8
Attribut 9		Configuration de base - Langue - Saisir la traduction - Opportunités Attribut 9
Attribut 10		Configuration de base - Langue - Saisir la traduction - Opportunités Attribut10
Créé		Affichage uniquement

Mode Modification

1. Bouton d'action "Enregistrer"
    a. L'enregistrement est possible uniquement si au moins un client est présent
    b. L'enregistrement est possible uniquement si les champs obligatoires sont remplis :
    1. Désignation
    2. RAPPEL
    3. Niveau
    4. Processus de vente

FAQ

Release

Clore la commande

Titre	Widget	Description du widget
Clore la commande		Actif uniquement si défini via <Rôle> / GESTION DES LEADS / "Modifier les opportunités".

Clore la commande

Champ	Droit	Référence
Statut		Gain(s) / Perte(s)
Code de clôture		Tableau des codes : Opportunités Win Code de clôture / Opportunités Loss Code de clôture (Affichage selon le statut)
Date de clôture		

Boutons d'action

Nom	Fonction	Visibilité
Clore	Clôt la opportunité	Lors du clic sur "Clore la commande" dans l'opportunité. Attention ! S'il existe un Formulaire CRM avec l'ID "CLOSE", celui-ci est affiché. La clôture n'est effectuée que lorsque le formulaire est également complété.

FAQ

Release

Entreprise

Titre	Widget	Description du widget
Entreprise		1. Nombre d'entreprises dans cette liste Disponible : • Opportunités

Généralités

Fonctions dans la barre de titre

Icône	Explication
+	Permet la création de nouvelles entreprises Possible uniquement si <Rôle> / GESTION DES LEADS / "Modifier les opportunités" est activé.

Modifier / page de création

Champs

1. Rôle
   - Masqué s'il n'y a pas d'entrées dans les Tableaux de codes.
   - Le premier est sélectionné, si disponible.
   - Tableau de codes : Opportunités Rôle partenaire

2. Client
   - Pas de champ de saisie, seulement l'affichage du Numéro de client si un client est attribué
   - Si aucun client n'est choisi, les champs peuvent être modifiés. Sinon, ils sont en lecture seule et remplis automatiquement.

3. Nom 1
4. Nom 2
5. Nom 3
6. Rue
7. Code postal

8. Ville
9. Pays
10. Contact (menu déroulant)
    - Si aucun client n'est choisi, un champ de saisie est affiché à la place.

Boutons d'action

Nom	Fonction	Visibilité
Enregistrer	Enregistre l'entreprise	Immédiatement, lorsqu'un client est créé ou modifié
Attribuer le client		Lorsqu'un client est créé et qu'aucune référence n'existe encore
Supprimer la référence au client	Supprime la référence à l'entreprise	Lorsqu'un client est modifié

Grille

Clic	Glisser	Vues
Entreprise	1. Afficher Seulement s'il y a un numéro dans la base clients. La fiche client est affichée 2. Supprimer	1. Tableaux

Définition des colonnes

Désignation	Visible	Tri	Texte complet	Explication
Rôle	Visible			COL - Rôle partenaire (Opportunités
Nom 1	Visible	ASC	Oui	
Nom 2	Masqué		Oui	
Nom 3	Masqué			
Client	VisibleOnlyLandscape		Oui	
Rue	VisibleOnlyLandscape		Oui	
Code postal	VisibleOnlyLandscape		Oui	
Ville	Visible		Oui	

Désignation	Visible	Tri	Texte complet	Explication
Pays	Masqué			
Contact	VisibleOnlyLandscape		Oui	Le contact sélectionné

FAQ

Release

associé

Titre	Widget	Description du widget
associé		1. Nombre de collaborateurs attribués Disponible : • Opportunités

Généralités

Un collaborateur peut être attribué à plusieurs opportunités et une opportunité peut avoir plusieurs collaborateurs.

Possible uniquement si défini via <Rôle> / GESTION DES LEADS / "Modifier les opportunités".

Nom	Fonction	Visibilité
Associer l'opportunité	Le collaborateur est associé à l'opportunité	si pas encore associé
Supprimer l'opportunité	Le collaborateur est dissocié de l'opportunité	si déjà associé

Grille

Clic	Glisser	Vues
Responsables	1. Associer l'opportunité 2. Supprimer l'opportunité	1. Tableaux

Définition des colonnes

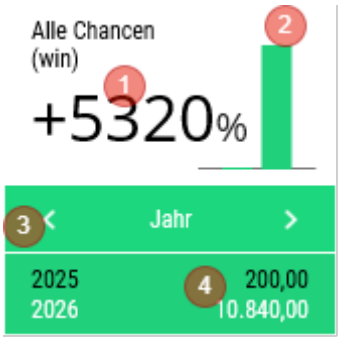
Désignation	Visible	Tri	Texte complet	Explication
	ForceVisible			Le collaborateur a été attribué à l'opportunité

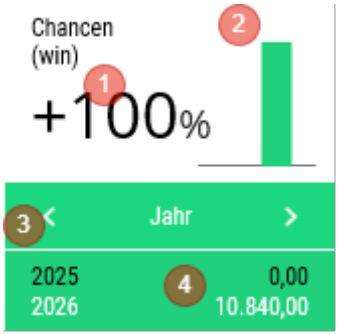
FAQ

Release

STATISTIQUE

Opportunités (gain)

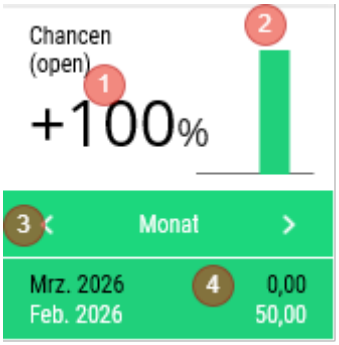
Titre	Widget	Description du widget
Toutes les opportunités (gain)		1. Variation en % 2. Variation graphique 3. Changement des variantes d'affichage "Mois" | "Mois / Année précédente" | "Année" | "À Date" | "Exercice". 4. Affichage des chiffres concrets basé sur la sélection du point 3. Disponible : • Tableau de bord de la page d'accueil Clic : • Passe en vue détaillée Coloration du widget : • rouge : moins d'opportunités gagnées pendant la période considérée • vert : plus d'opportunités gagnées pendant la période considérée Les données concernent toutes les opportunités gagnées disponibles sur l'appareil.

Titre	Widget	Description du widget
Opportunités (gain)		1. Variation en % 2. Variation graphique 3. Changement des variantes d'affichage "Mois" | "Mois / Année précédente" | "Année" | "À Date" | "Exercice" 4. Affichage des chiffres concrets basé sur la sélection du point 3. Disponible : • Tableau de bord de la page d'accueil Clic : • Passe en vue détaillée Coloration du widget : • rouge : moins d'opportunités gagnées pendant la période considérée • vert : plus d'opportunités gagnées pendant la période considérée Les données concernent toutes les opportunités gagnées attribuées à un collaborateur responsable ou associé.

Opportunités (ouvertes)

Titre	Widget	Description du widget

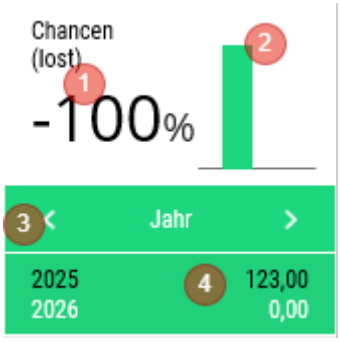
Toutes les opportunités (ouvertes)		1. Variation en % 2. Variation graphique 3. Changement des variantes d'affichage "Mois" | "Mois / Année précédente" | "Année" | "Exercice" 4. Affichage des chiffres concrets basé sur la sélection du point 3. Disponible : • Tableau de bord de la page d'accueil Clic : • Passe en vue détaillée Coloration du widget : • rouge : moins d'opportunités ouvertes pendant la période considérée • vert : plus d'opportunités ouvertes pendant la période considérée Les données concernent toutes les opportunités gagnées disponibles sur l'appareil.

Opportunités (ouvertes)		1. Variation en % 2. Variation graphique 3. Changement des variantes d'affichage "Mois" | "Mois / Année précédente" | "Année" | "Exercice" 4. Affichage des chiffres concrets basé sur la sélection du point 3. Disponible : • Tableau de bord de la page d'accueil Clic : • Passe en vue détaillée Coloration du widget : • rouge : moins d'opportunités gagnées pendant la période considérée • vert : plus d'opportunités gagnées pendant la période considérée Les données concernent toutes les opportunités gagnées attribuées à un collaborateur responsable ou associé.

Opportunités (perdues)

Titre	Widget	Description du widget

Toutes les opportunités (perdues)		1. Variation en % 2. Variation graphique 3. Changement des variantes d'affichage "Mois" | "Mois / Année précédente" | "Année" | "À Date" | "Exercice" 4. Affichage des chiffres concrets basé sur la sélection du point 3. Disponible : • Tableau de bord de la page d'accueil Clic : • Passe en vue détaillée Coloration du widget : • vert : moins d'opportunités perdues pendant la période considérée • rouge : plus d'opportunités perdues pendant la période considérée Les données concernent toutes les opportunités perdues disponibles sur l'appareil.

Opportunités (perdues)		1. Variation en % 2. Variation graphique 3. Changement des variantes d'affichage "Mois" | "Mois / Année précédente" | "Année" | "À Date" | "Exercice" 4. Affichage des chiffres concrets basé sur la sélection du point 3. Disponible : • Tableau de bord de la page d'accueil Clic : • Passe en vue détaillée Coloration du widget : • vert : moins d'opportunités perdues pendant la période considérée • rouge : plus d'opportunités perdues pendant la période considérée Les données concernent toutes les opportunités perdues attribuées à un collaborateur responsable ou associé.

Généralités

Menu kebab (⋮)

Type	Point de menu	Explication
◉	Année calendaire	
◉	Exercice	visible uniquement si Exercice <> Année calendaire
◉	À Date	

	Exporter	

{{DDN-2@613#bkmrk-header}}

Grille

Clic	Glissement	Vues
	1. Par glissement, on accède à la vue Document avec un filtre préconfiguré. 2. Il y a ainsi 3 choix de glissement Opportunités <Année actuelle> Opportunités <Année précédente> Opportunités <Année avant précédente>	1. Tableaux

{{DDN-2@613#bkmrk-filter}}

Particularité dans le filtre pour les opportunités clôturées :

Le filtre peut être étendu au Code de clôture

Particularité dans le filtre pour les opportunités en modification :

Le filtre peut être étendu au Niveau

FAQ

Release

Leads

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

Désignation	Visible	Tri	Texte complet	Explication
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 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



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.

E-mail

- Ouvre le widget E-mail pour envoyer un e-mail au Contact basé sur un modèle centralisé. À partir de la version 21.

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



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

Champ	Référence	Modifiable	Affichage dans l'e-mail de modification client
Téléphone mobile	Visible uniquement si présent.	x	x
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

Contacts

Titre	Widget	Description du widget
Contacts		1. Nombre de contacts Disponible : • Fiche client • Opportunités

{{DDN-01@482#bkmrk-titel-icons}}

Grille

Clic	Glissement	Vues
Détails du contact		1. Tableaux

Boutons d'action

Nom	Fonction	Visibilité
Lier le lead/Opportunité	Le contact est lié à l'opportunité / au lead	si pas encore lié
Supprimer le lead/Opportunité	Le contact est dissocié de l'opportunité / du lead	si déjà lié

Définition des colonnes

Désignation	Visible	Tri	Texte complet	Explication
	ForceVisible			Le contact a été attribué

Désignation	Visible	Tri	Texte complet	Explication

Code couleur	ForceVisible			Rouge : A quitté l'entreprise Vert : Interlocuteur principal Le rouge a une priorité plus élevée, c'est-à-dire qu'un interlocuteur principal ayant quitté l'entreprise est affiché en rouge.
Titre	Visible			
Nom de famille	Visible	ASC	Oui	
Prénom	Visible		Oui	
Poste	VisibleOnlyLandscape			
E-mail	Hidden		Oui	La recherche en texte complet est active uniquement si un @ est présent dans le terme recherché.
Tél. fixe	Hidden		Oui	
Téléphone mobile	Hidden		Oui	
Télécopie	Hidden			
Service	Hidden			
Fonction	Hidden			
Envois publicitaires	Hidden			
Poste texte libre	Hidden			
A quitté l'entreprise	Hidden			
Interlocuteur principal	Hidden			

FAQ

Release

Adresse e-mail

Titre
Adresse e-mail

Généralités

Via le widget "Adresse e-mail", un e-mail peut être envoyé directement à partir d'une Opportunité ou d'un Lead au Contact, sur la base d'un modèle d'e-mail centralisé. Disponible depuis la version 21.

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

Volet : Destinataire de l'e-mail

Une sélection multiple est possible.

Conditions

Les destinataires suivants sont affichés lorsqu'une Adresse e-mail est renseignée :

1. Interlocuteur principal de l'Opportunité/du Lead — présélectionné si disponible
2. Le Collaborateur lui-même
3. Si une Adresse e-mail est enregistrée chez le Client, la grille contient une entrée supplémentaire "Depuis Données de base (...)"

Grille

Clic	Glissement	Vues
Marque l'entrée comme destinataire de l'e-mail		1. Tableau

Définition des colonnes

Désignation	Visible	Tri	Texte complet	Explication
Case à cocher	Forcé			

Désignation	Visible	Tri	Texte complet	Explication
Titre	Paysage			
Nom de famille	Toujours	croissant	Oui	
Prénom	Toujours		Oui	
Adresse e-mail	Toujours		Oui	

Panneau : Modèle

Liste déroulante des modèles d'e-mails activés pour cette Opportunité/ce Lead. La sélection d'un modèle remplit automatiquement l'Objet, le Texte et les Pièces jointes.

Panneau : Objet

Prérempli depuis le modèle choisi, modifiable librement.

Panneau : Texte

Barre de formatage (éditeur WYSIWYG) : Gras, Italique, Souligné, liste numérotée, liste à puces, diminuer/augmenter le retrait ainsi qu'une icône pour Insérer des hyperliens. Prérempli depuis le modèle choisi, modifiable librement.

Panneau : Pièces jointes

Grille

Clic	Glisser	Vues
Marque/démarque la pièce jointe pour l'envoi		1. Tableaux

Définition des colonnes

Désignation	Visible	Tri	Texte complet	Explication
Case à cocher	Forcé			

Désignation	Visible	Tri	Texte complet	Explication
Type	Toujours		Oui	"Modèle" : pièce jointe préremplie depuis le modèle d'e-mail choisi dans le backend. D'autres documents peuvent être ajoutés via "+".
Nom du fichier	Toujours	croissant	Oui	

Boutons d'action

Nom	Fonction	Visibilité
envoyer	Envoie l'e-mail avec l'objet, le texte et les pièces jointes marquées au Contact. Une Activité est automatiquement créée.	

Release

À partir de la version 21

1. Nouveau widget "Adresse e-mail" pour Opportunités et Leads : envoi d'e-mails basés sur des modèles centralisés incluant des pièces jointes préremplies et supplémentaires.