

Les termes techniques clés à maîtriser en CRM

1. Prospect (Lead)

Personne intéressée mais pas encore cliente.

Exemple : quelqu'un qui demande des infos sur l'école de chant.

2. Client

Prospect qui a acheté ou s'est inscrit

3. Funnel (entonnoir de vente)

Parcours global des prospects.

Montre combien deviennent clients

4. Pipeline de vente

Suivi des prospects étape par étape.

Exemple :

Contact → Cours d'essai → Inscription

5. Workflow

Suite d'actions automatiques dans le CRM.

Exemple :

formulaire rempli → email envoyé automatiquement

6. Conversion

Passage d'une étape à une autre

Exemple :

Prospect → Client

Taux de conversion = % de réussite

7. Fiche contact

Dossier numérique d'un prospect ou client

8. Suivi (Follow-up)

Relance d'un prospect ou client

Exemple : appel ou email de rappel

9. Reporting

Analyse des données du CRM :

- Ventes
- Performance
- Statistiques

10. Automatisation

Actions faites sans intervention humaine

Exemple :

Rappel automatique de rendez-vous

Le CRM sert à :

- Trouver des prospects
- Suivre leur parcours
- Automatiser les actions
- Analyser les résultats