

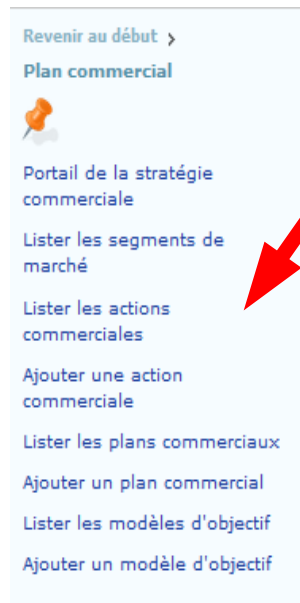


Crème CRM

Utilisation – Actions commerciales et opportunités



Dans le module "Plan commercial"



Vous pourrez gérer vos segments de marché, actions commerciales et objectifs.



Crème CRM

Utilisation – Actions commerciales et opportunités






Le formulaire de création d'une action commerciale vous permet de définir son nom, le CA espéré, son coût et d'indiquer son but.

Vous pourrez également définir sa durée en lui donnant une date de début et de fin.

Enfin, vous indiquerez quel est son type (RDV, démo, salon, etc.) et quel segment de marché vous ciblez.

Ajouter une action commerciale

Les champs suivis d'un * sont obligatoires.


Informations générales	
Utilisateur propriétaire *	jonathan
Nom de l'action commerciale *	
CA espéré *	
Coût de l'action commerciale	
But de l'action	
Début *	Format : Jour-Mois-Année (Ex:31-12-2013) <input type="text"/>  Aujourd'hui
Échéance *	Format : Jour-Mois-Année (Ex:31-12-2013) <input type="text"/>  Aujourd'hui
Type *	Appels téléphoniques   Ajouter
Segment concerné *	Sud-Est 
<div>Enregistrer l'action commerciale</div> <div>Annuler</div>	








Crème CRM



Utilisation – Actions commerciales et opportunités










Dans notre exemple, nous allons créer une action commerciale à la suite d'un salon (donc de type "Salon") avec un CA espéré de 200 000 € et en essayant de cibler des prospects ayant un CA > 1 M €.



Action Commerciale : Salon



 Ajouter une activité  Ajouter un rendez-vous  Ajouter un appel téléphonique  Ajouter une tâche  Remplir


 Informations Action Commerciale 

Date de création	02-09-2014 14:29:59
Dernière modification	02-09-2014 14:29:59
Utilisateur propriétaire	jonathan 
Nom de l'action commerciale	Salon 
CA espéré	200000 
Coût de l'action commerciale	4500 
But de l'action	
Début	30-08-2014 
Échéance	02-09-2014 
Type	Salon 
Segment concerné	CA > 1M 


0 Objectifs

Aucun objectif pour le moment

 Créer avec un modèle  Nouvel objectif

 0 Opportunités liées

Aucune opportunité liée pour le moment

 Lier à des opportunités existantes

Gestion des objectifs de
votre action commerciale





Crème CRM

Utilisation – Actions commerciales et opportunités

Les objectifs permettent de voir où vous en êtes de votre action commerciale. Ils permettent de mesurer le chemin déjà accompli et celui restant à faire. Ils sont de 2 types (compté et non compté).

Ceux avec comptage vous permettront de relier d'autres fiches Crème à la fiche de l'action co pour incrémenter le compteur.

×

+ **Nouvel objectif pour <Salon>**

Les champs suivis d'un * sont obligatoires.

Informations générales	
Nom *	Nb d'appels téléphoniques
Valeur à atteindre *	Valeur entière que le compteur doit atteindre 50
Comptage de fiche	Activité ▼ Appels téléphoniques ▼ 🗑️

Enregistrer Annuler

⌵



Crème CRM

Utilisation – Actions commerciales et opportunités

A la suite de notre salon, nous allons donc créer dans Crème autant de fiches que de sociétés concernées et pour celles s'apparentant plus à des prospects, nous allons également créer les opportunités d'affaire relatives puis commencer à passer des coups de téléphone de remerciements ou de relance vis-à-vis du ou des produits.

Ainsi notre action commerciale se met à jour automatiquement.

Action Commerciale : Salon

Ajouter une activité

Ajouter un rendez-vous

Ajouter un appel téléphonique

Ajouter une tâche

Remplir

Informations Action Commerciale

Date de création

02-09-2014 14:07:36

Dernière modification

02-09-2014 14:26:17

Utilisateur propriétaire

jonathan

Nom de l'action commerciale

Salon

CA espéré

200000

Coût de l'action commerciale

4500

But de l'action

Début

30-08-2014

Échéance

02-09-2014

Type

Salon

Segment concerné

CA > 1M

3 Objectifs

+ Créer avec un modèle

+ Nouvel objectif

Nom	Compteur	But	Atteint	Actions
Nb d'appels téléphoniques	3 (Activité / Appels téléphoniques)	50	Non	
Nb d'opportunités	2 (Opportunité / Généré par une société gérée par Creme)	20	Non	
Nb de sociétés rencontrées	4 (Société)	75	Non	

2 Opportunités liées

Lier à des opportunités existantes

Nom	Phase de vente	CA estimé	CA final	Délier
Salon 2014	Remporté	25000	18500	
Salon 2014	En cours	130000		
Total CA estimé				155000
Total				18500