

Explications des avantages de Lightning

1. Page d'Accueil : Classic vs Lightning

Classic

L'information est disposée en listes verticales, et bien que tout soit accessible, l'interface est plus lourde et moins dynamique.

Lightning - Avantages

La page d'accueil de Lightning est visuellement plus moderne avec des graphiques circulaires et des visuels colorés.

- Des widgets dynamiques sont présents, permettant un aperçu plus rapide des KPI (indicateurs clés de performance) comme le pipeline, les comptes à planifier, les contacts, etc.
- Les activités sont segmentées de manière plus intuitive avec des codes couleurs pour identifier les tâches actives et inactives.
- L'interface est plus réactive et permet un accès rapide aux informations importantes sans avoir besoin de naviguer à travers plusieurs pages ou menus. Cela améliore la productivité des utilisateurs.

2. Détails des Comptes : Classic vs Lightning

Classic

Il n'y a pas de différenciation visuelle claire pour les informations prioritaires.

Lightning - Avantages

L'interface est beaucoup plus aérée avec des informations mieux segmentées et des boutons d'action visibles et accessibles directement depuis la page des détails du compte.

- Les actions rapides (modifier, supprimer, partager) sont accessibles en haut de page sans avoir besoin de rafraîchir la page, ce qui réduit le nombre de clics nécessaires pour effectuer des actions courantes.
- Lightning permet également un suivi d'activités plus clair et intuitif grâce à des sections bien différenciées pour chaque type de donnée ou action (détails, chatter, historique).

3. Détails des Prospects : Classic vs Lightning

Classic

La version classique présente les informations dans un format très dense avec une multitude de sections qui peuvent être accablantes pour l'utilisateur.

- Il n'y a pas de segmentation claire des statuts du Prospect, ce qui peut rendre la gestion des leads plus difficile.

Lightning - Avantages

L'interface est plus structurée avec des chemins visuels et des indicateurs de progression (par exemple, l'état du lead : "Open - Not Contacted", "Working - Contacted", etc.), ce qui aide l'utilisateur à suivre l'avancement des pistes de manière visuelle et intuitive.

- Les actions principales (nouvelle tâche, consigner un appel, planifier un événement) sont affichées de manière plus évidente, simplifiant la gestion des activités liées à chaque piste.
- L'interface est plus conviviale et plus modulaire, permettant une visualisation claire des informations importantes avec moins de distractions et plus d'efficacité dans l'exécution des tâches.

Conclusion Générale

Salesforce Lightning offre une interface modernisée, plus intuitive et plus visuelle par rapport à la version classique. Les utilisateurs ont accès à une navigation simplifiée, à une personnalisation améliorée et à une interface plus adaptée à la gestion efficace des activités commerciales. Lightning permet également une meilleure segmentation des données, rendant l'information plus facilement accessible et utilisable, ce qui favorise une prise de décision plus rapide et une gestion plus fluide des comptes et des pistes.