

## Introduction

### Objectifs de la solution

La solution Salesforce proposée pour Tours for life a pour objectif d'améliorer la gestion des prospects, des voyageurs et des voyages. Elle vise à simplifier la vie des commerciaux et à augmenter le chiffre d'affaires de l'entreprise.

### Fonctionnalités de la solution

La solution repose sur les objets, les champs, les rapports et les automatisations Salesforce. Elle sera présentée sur une sandbox.

## Objets et champs Salesforce


- **Prospects** : l'objet standard Lead de Salesforce sera utilisé, avec l'onglet renommé en "Prospect".
- **Voyageurs** : l'objet standard Compte de Salesforce sera utilisé, avec l'onglet renommé en "Voyageur".
- **Voyages** : un nouvel objet sera créé, nommé "Voyages".
- **Voyages achetés** : un nouvel objet sera créé, nommé "Voyages achetés".

<u>Objet</u>	<u>Champs</u>	<u>Relations</u>
Prospect	Nom, Prénom, Téléphone, Email, Statut	Peut être converti en Voyageur
Voyageur	Nom, Prénom, Téléphone, Email, Adresse	Peut acheter un Voyage
Voyage	Nom, Destination, Lieux de départ, Lieux d'arrivée, Prix, Statut	Peut être acheté par un Voyageur
Voyage Acheté	Nom, Destination, Lieux de départ, Lieux d'arrivée, Prix, Nombre de bagages, Nombre de places acheté, Numéro de bus	Peut être acheté par un Voyageur
Flotte de bus	Numéro du bus, champ lookup "Voyage", Capacité	Est relui à un ou plusieurs voyage(s)





À la suite de la création des profils et à l'attribution des permissions des profils, on active le paramètre de « Person Account », puis on retourne sur les profils pour faire la modification du record type suivante afin de pouvoir convertir un prospect (Compte Personnel) même s'il n'est pas relié à un compte entreprise (Account to Voyageur) vers voyageur.

 **SETUP**  
**Person Voyageurs**

---

### Person Accounts


Person Accounts store information about people by combining certain account and contact fields into a single record. [Learn More](#)

#### Person Accounts Enabled

Enabled on: 02/01/2024

Assign the Person Account record type to User Profiles to fully enable Person Accounts. [View Profiles](#)

1. For Salesforce Classic: From Setup, click **Manage Users | Profiles**.  
For Lightning Experience: From Setup, click **Users | Profiles**.
2. Click the profile name you want to assign the Person Account record type to.
3. In the **Record Type Settings**, find the Accounts entity and click **Edit**.
4. Move the Person Account record type from **Available Record Types** to **Selected Record Types**.
5. In the **Business Account and Person Account Default Record Types** section, verify that:
  - The **Person Account Default Record Type** dropdown has **Person Account** selected.
  - The **Business Account Default Record Type** dropdown has a value other than **--Master--** selected.
6. Click **Save**.
7. Repeat the process for any other profiles you want using Person Accounts.


[SETUP](#)  
**Profiles**

Inventory Item Reservations    Tab Hidden

Custom Tab Settings

Flotte de bus	Default On
Voyages	Default On

Record Type Settings

Standard Record Type Settings

Accounts	Account to Voyageur (Default), Compte personnel [ <a href="#">Edit</a> ]
----------	---

Edit Record Type Settings

## Account

Record Type Settings Edit
Save Cancel

User Profile	Commercial
Record Type	Account

Selected Record Types

Select the record types for this user profile. You need to add the record type field to the page layout associated with this profile to disp

Available Record Types	Selected Record Types
--Master--	Account to Voyageur Compte personnel

## Visibilité (dans le paramètre Sharing Settings et Sharing Rules)

Les directeurs commerciaux auront la visibilité sur les données de tous les commerciaux.

<u>Objet</u>	<u>Visibilité</u>	<u>Permis</u>	<u>Critère</u>	<u>Partage avec</u>
Flotte de bus	Publique	Lecture seule	Propriétaire : Commerciale Nord	Rôle : Commerciale Nord
			Propriétaire : Commerciale Sud	Rôle : Commerciale Sud
Voyage	Privé	Lecture et écriture	Propriétaire : Commerciale Nord	Rôle : Commerciale Nord

			Propriétaire : Commerciale Sud	Rôle : Commerciale Sud
Prospects	Privé	Lecture et écriture	Propriétaire : Commerciale Nord	Rôle : Commerciale Nord
			Propriétaire : Commerciale Sud	Rôle : Commerciale Sud
Voyageurs	Privé	Lecture seule	Propriétaire : Commerciale Nord	Rôle : Commerciale Nord
			Propriétaire : Commerciale Sud	Rôle : Commerciale Sud
Voyage Acheté	Publique/Privé	Lecture et écriture	Propriétaire : Commerciale Nord	Rôle : Commerciale Nord
			Propriétaire : Commerciale Sud	Rôle : Commerciale Sud

Sharing Settings

[Help for this page](#)

This page displays your organization's sharing settings. These settings specify the level of access your users have to each others' data. Go to [Background Jobs](#) to monitor the progress of a change to an organization-wide default or a parallel sharing recalculation.

Manage sharing settings for: All Objects

[Disable External Sharing Model](#)

Default Sharing Settings

Conversation, Video, Document

Edit

Organization-Wide Defaults Help

Object	Default Internal Access	Default External Access	Grant Access Using Hierarchies
Lead	Private	Private	✓
Account and Contract	Private	Private	✓
Flotte de bus	Public Read/Write	Private	✓
Voyage	Private	Private	✓
Voyage Acheté	Controlled by Parent	Controlled by Parent	

On configurera les Sharing Rules suivante afin de permettre la visibilité des données de chaque equipe/pole.

Sharing Rules

Lead Sharing Rules

New

Recalculate

Lead Sharing Rules Help

Action	Criteria	Shared With	Lead
<a href="#">Edit</a>   <a href="#">Del</a>	Owner in Role: Commerciale Nord	Role: Commerciale Nord	Read/Write
<a href="#">Edit</a>   <a href="#">Del</a>	Owner in Role: Commerciale Sud	Role: Commerciale Sud	Read/Write

Account Sharing Rules

New

Recalculate

Account Sharing Rules Help

Action	Criteria	Shared With	Account and Contract	Opportunity	Case
<a href="#">Edit</a>   <a href="#">Del</a>	Owner in Role: Commerciale Nord	Role: Commerciale Nord	Read Only	Private	Private
<a href="#">Edit</a>   <a href="#">Del</a>	Owner in Role: Commerciale Sud	Role: Commerciale Sud	Read Only	Private	Private

Voyage Sharing Rules

New

Recalculate

Voyage Sharing Rules Help


Action	Criteria	Shared With	Access Level
<a href="#">Edit</a>   <a href="#">Del</a>	Owner in Role: Commerciale Nord	Role: Commerciale Nord	Read/Write
<a href="#">Edit</a>   <a href="#">Del</a>	Owner in Role: Commerciale Sud	Role: Commerciale Sud	Read/Write


## Rapports Salesforce

On configurera les différents rapports avec les filtres suivant :

- **Liste des voyages disponibles**

Report: Voyages Voyages disponibles					
Total Records	Total Prix du voyage		Total Nombre de places disponi...		
17	13 590 €		6 771		
	Départ	Destination	Date du voyage	Prix du voyage	Nombre de places disponibles
1	Paris	Marseille	30/01/2024	990 €	29
2	Paris	Aix	22/01/2024	750 €	800
3	Paris	Frankfurt	18/01/2024	1 200 €	599
4	Paris	Londre	29/01/2024	1 250 €	299
5	Paris	Lille	22/02/2024	600 €	400
6	Paris	Amsterdam	22/02/2024	1 400 €	398
7	Paris	Bordeaux	22/02/2024	800 €	376
8	Paris	Strasbourg	22/02/2024	550 €	400
9	Paris	Lyon	22/02/2024	300 €	320
10	Paris	Prague	22/02/2024	950 €	395
11	Paris	Vienne	29/01/2024	1 000 €	400
12	Paris	Paris	22/02/2024	450 €	400
13	Paris	Nice	22/02/2024	600 €	400
14	Paris	Niort	22/02/2024	600 €	396
15	Paris	Toulouse	22/02/2024	450 €	400
16	Paris	Rome	22/02/2024	900 €	360
17	Paris	Madrid	22/02/2024	800 €	399

Voyages disponibles  Voyages

> Outline  Filters 1

Fields

Filters

Add filter...

Show Me  
All voyages

Date du voyage  
All Time

Statut du voyage  
equals Ouvert

- **Changement des prospects vers voyageurs**

Report: Prospects with converted prospect information

Prospects vers voyageurs

Total Records  
17

Prospect Owner	Created Date	First Name	Last Name	Last Modified Date	Company / Voyageur	Converted Date	Opportunity Name	Oppt Close Date	Opportunity Owner
Ashta Dehoumance (6)	17/01/2024	±	Somira	17/01/2024	±	17/01/2024	±	-	±
	12/01/2024	±	Timothy	17/01/2024	±	17/01/2024	±	-	±
	16/01/2024	±	Rebecca	16/01/2024	±	16/01/2024	±	-	±
	20/12/2023	Betty	Bair	12/01/2024	American Banking Corp.	12/01/2024	±	-	±
Subtotal									
Commercial Nord (3)	02/02/2024	±	DAVIDSON	02/02/2024	±	02/02/2024	DAVIDSON	31/03/2024	Commercial Nord
	02/02/2024	±	BERKLEY	02/02/2024	±	02/02/2024	BERKLEY	31/03/2024	Commercial Nord
	12/01/2024	±	LATARE	17/01/2024	CLOUDY	17/01/2024	-	-	-
Subtotal									
Direction Commerciale (1)	02/02/2024	±	Tristan	02/02/2024	±	02/02/2024	Tristan	31/03/2024	Direction Commerciale
Subtotal									
KJARA (9)	17/01/2024	±	Jasla	17/01/2024	±	17/01/2024	Jasla	31/03/2024	Commercial SUD
	17/01/2024	±	Jody	17/01/2024	GetCloudy	17/01/2024	GetCloudy	31/03/2024	Commercial SUD
	17/01/2024	±	Tacklem	17/01/2024	±	17/01/2024	Tacklem	31/03/2024	Commercial SUD
	17/01/2024	±	gicots1	17/01/2024	BETTHAIRNMAKEUP	17/01/2024	BETTHAIRNMAKEUP	31/03/2024	KJARA
	17/01/2024	±	LANDSY	17/01/2024	±	17/01/2024	LANDSY	31/03/2024	KJARA
	16/01/2024	±	BERBECGA	16/01/2024	cloudsy	16/01/2024	cloudsy	31/03/2024	KJARA
	21/01/2024	±	Dikopb	21/01/2024	±	21/01/2024	Dikopb	31/03/2024	Tania
	19/01/2024	±	Test2	19/01/2024	±	19/01/2024	Test2	31/03/2024	Tania
	18/01/2024	±	LACTIAN	18/01/2024	±	18/01/2024	LACTIAN	31/03/2024	Tania

REPORT

Prospects vers voyageurs

Prosp

Outline

Filters 2

Filters

Add filter...

Show Me

All prospects

Last Activity

All Time

Converted equals True

- **Statistiques des voyages achetés par commerciaux**

REPORT ▼

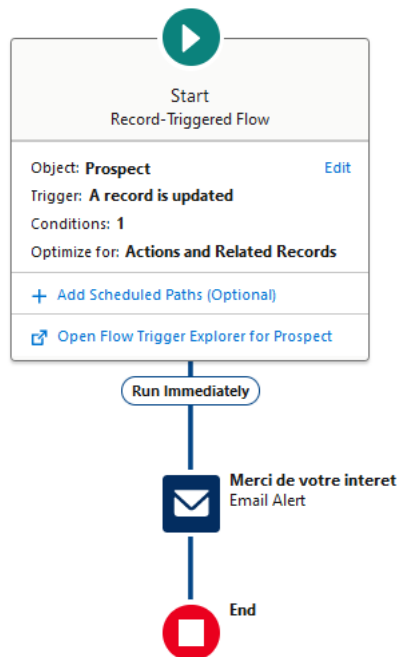
Nombre de voyage acheté par commercial Voyages with Voyages Achetés and Voyageurs

Previewing a limited number of records. Run the report to see everything.

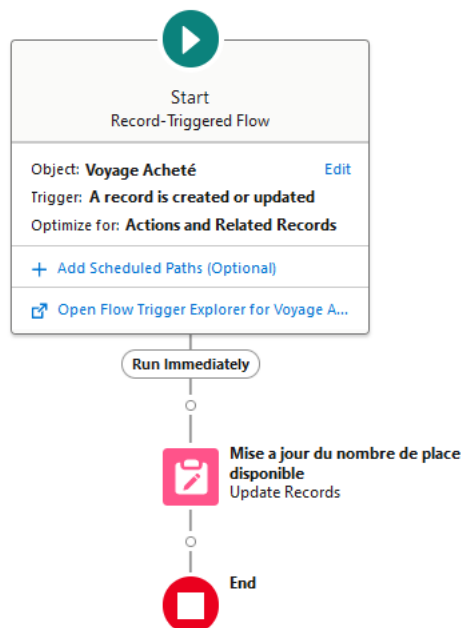
Voyage Acheté: Created By	Voyage: Voyage Name	Voyage Acheté: Voyage Acheté Name	Voyageur: Voyageur Name
Commercial Nord (2)	Paris - Amsterdam	Amsterdam	BERKLEY
	Paris - Prague	Voyage diplomatique	CLOUDY
Subtotal			
Commercial SUD (3)	Paris - Nijort	Voyage familiale	Trankiam
	Paris - Rome	Voyage Equipe	Get cloudy
	Paris - Madrid	SOLO TRIP	leslie
Subtotal			
Direction Commerciale (1)	Paris-Aix	Voyage perso	Tristan
Subtotal			
KIARA (4)	Paris-Marseille	Paris Marseille	LANDSY
	Paris-Marseille	VOYAGEAffaire	cloudy
	Paris Londres	Paris Londres	BETTYHAIR/MAKEUP
	Paris Londres	Paris Londres	Django
Subtotal			
Tania (2)	Paris - Bordeaux	Voyage collectif	LAOTIAN
	Paris - Lyon	Voyage Personnel	Test2

## Automatisations Salesforce

- **Le numéro de téléphone du prospect et du voyageur sera obligatoire :** Pour cela il faut les mettre en « REQUIS » soit dès la création/modification des champs soit sur les pages lay-out des objets en question.
- **Envoi d'un mail de confirmation au prospect :** Lorsque le statut d'un prospect passe de "prise d'information" à "intéressé(e)", un mail de confirmation est envoyé au prospect.



- **Décrémentation du nombre de places disponibles** : cette automatisation décrémente le nombre de places disponibles pour un voyage lorsque qu'un Voyage acheté est enregistré pour ce Voyage.



## Conclusion

La solution Salesforce proposée pour Tours for life permettra d'améliorer la gestion des prospects, des voyageurs et des voyages. Elle permettra aux commerciaux de gagner du temps et de l'efficacité, et de mieux comprendre les prospects et les voyageurs. Elle permettra également aux directeurs commerciaux d'améliorer leur visibilité des données et de prendre des décisions plus éclairées.

### Avantages de la solution

La solution offrira les avantages suivants aux commerciaux et aux directeurs commerciaux :

- Pour les commerciaux
  - Gain de temps et d'efficacité
  - Meilleure compréhension des prospects et des voyageurs
  - Augmentation des ventes
- Pour les directeurs commerciaux

- Amélioration de la visibilité des données
- Prise de décision plus éclairée