1. **Pages connexions :**
   1. Page connexion (Fr et An):

* Usager (courriel)
* Mot de passe
* Bouton « se connecter »
* Mot de Passe oublié
* Changer mot de passe
  1. Mot de passe oublié :
* Utilisateur (courriel)
* Bouton « envoyer mot de passe »
* Message « courriel envoyé »
  1. Changer mot de passe :
* Utilisateur
* Ancien mot de passe
* Nouveau mot de passe
* Confirmer nouveau mot de passe
* Bouton changer
* Message « mot de passe changé »

1. **Pages tableau de bord :**
   1. Événement en future :

* Dates événement
* Nombre des jours restant (ce nombre descend)
* Nombre des « opportunités » trouvé (ce nombre augment)
  1. Événement en cours
* Dates événement
* Nombre des « opportunités »
* RDV prises
* Walk-in
* Ventes
  1. Pour les manufacturiers

Les points 1 et 2 pour toutes les concessions du manufacturier

1. **Résultats ventes (statistiques et listes) :**

**Filtres :**

*Pour le concessionnaire:*

* Vente en cours ou dernières ventes finalisées avec la possibilité de choisir une vente antérieure ou une période.

*Pour le manufacturier:*

* les ventes en cours : total + par concession
* S’il n’y a aucune vente en cours les dernières ventes finalisées : cumul+ par concession
* Possibilité de voir les résultats les ventes antérieures pour une période choisie : total + par concession
* Possibilité de voir un concessionnaire en particulaire

**Dashboard  avec le sommaire des évènements:**

* Nbre appels (total, directeur d’évènement, centre d’appel)
* Nombre rejoints (total, directeur d’évènement, centre d’appel)
* Nbre RDV total (total, directeur d’évènement, centre d’appel)
* Nbre walk-in avec type (total, vip, naturel, provenance)
* Ventes génères (total, neuf,usager)

Possibilités de voir des détails :

* Pour nombre des appels, rejoints, rdv possibilité de détailler le nombre par équité, location, langing page, walk out, leads conquête, etc
* Pour Walk-in : par type de walk in (vip, naturel, conquête)
* pour les ventes : RDV (équité, location, autre opportunité, landing page, walk out, leads conquest), walk in (vip, naturel, conquête)

**Dashboard avec résultats des appels :**

* rdv
* désactivés
* relance potentiel,
* mauvaise numéro tél, plainte

**Listes :**

* Liste avec RDV
* Liste avec Walk-in
* Désactivés
* Relance potentielle
* plainte