Jusqu'à présent, tu utilisais une feuille Excel pour organiser les informations relatives à tes clients passés, présents et futurs. Cependant, avec l'essor récent de tes activités, tu as de plus en plus de mal à rester organisé avec tous les nouveaux clients qui arrivent! Pour résoudre ce problème, tu décides d'investir dans un système de gestion de relation client (CRM).

Installe l'Application CRM pour gérer les flux d'activité suivants.

Importe des pistes existantes	1
Génère des pistes	2
Crée une nouvelle opportunité	3
Envoie un devis	4
Accorde une remise	5
Organise ton CRM	6
Conclus l'affaire	7
Analyse les revenus attendus	8





Installe l'application





CRM

Effectuer le suivi des pistes et clôturer des opportunités.

Installer

•





Importe des pistes existantes





Pipeline 1



Importer des enregistrements

télécharger le fichier



Sélectionne le fichier Ongoing leads CRM.csv que tu as téléchargé sur https://www.odoo.com/r/ongoingleads





Génère des pistes





Générer des pistes

Besoin d'aide pour atteindre votre cible ?		
Combien de pistes a	imeriez-vous ?	
10 sociétés	_	
Pays	Belgique ×	
Secteurs d'activité	Commerce de détail × Biens d' équipement × Immobilier ×	
Générer des pistes		
	_	

Crée une nouvelle opportunité (3)





Sophia • Responsable des Ventes

Le CRM est superbe! Notre pipeline est maintenant rempli ! Je vais assigner les membres de mon équipe. Au fait, j'ai rencontré Lena Monfort au Salon du meuble hier. Voici sa carte de visite. Elle est intéressée par l'achat de 6 bureaux en bois! Je pense qu'elle devrait être une priorité dans le pipeline.

Toi



Génial! Merci, je vais programmer un appel pour cet après-midi.



Lena Monfort

karym@agrolait.com (123) 456-7899



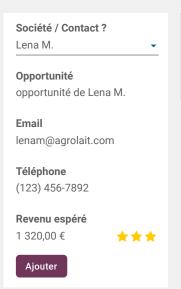


Crée une nouvelle opportunité (3)





Nouveau





+ Planifier une activité

Planifier une activité

Date d'échéance Date d'aujourd'hui Type d'activité Appeler

Résumé Premier appel Assigné à

Appeler pour discuter de l'intérêt qu'elle porte à nos produits. Vérifier si elle est intéressée par d'autres produits.

Ouvrir le calendrier







4

Bonjour Lena! C'est le PDG de MyOffice SA. Vous avez visité notre stand au Salon du meuble. Je voulais vous appeler pour savoir si vous étiez toujours intéressée par nos bureaux en bois?

Lena • Cliente

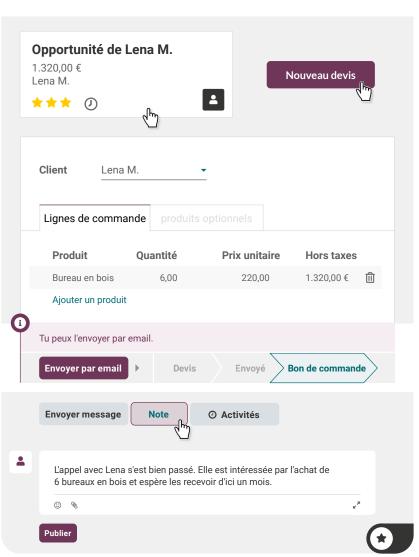
Bonjour! Merci de m'avoir contactée à ce sujet! Oui, je voudrais un devis pour 6 bureaux en bois. Je souhaite les acheter d'ici 1 mois.

Bien sûr, je me charge d'envoyer le devis par **email**. Je mentionnerai également dans nos **notes** le délai que vous envisagez.

Envoie un devis







Accorde une remise





Lena • Cliente

Bonjour, je vous remercie pour le devis. Seriez-vous prêt à faire un geste commercial en nous offrant une remise de 10% ?

Toi



Bonjour Lena, nous pouvons vous offrir une remise de 5%. Qu'en pensez-vous?



Lena • Cliente

Merci, une remise de 5% me convient parfaitement. Je vous prie donc de m'envoyer le devis rectifié, s'il vous plait, je devrais avoir pris une décision dans 2 jours.

Toi



D'accord, je vais le faire. Je vais également **programmer un rappel** pour vous contacter par email dans **2 jours**.



Active l'option de réduction dans l'application: Ventes ▶ Configuration ▶ Paramètres ▶ Tarif : ▼ Remises

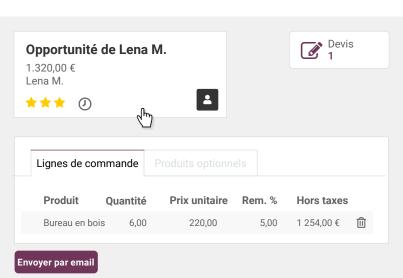


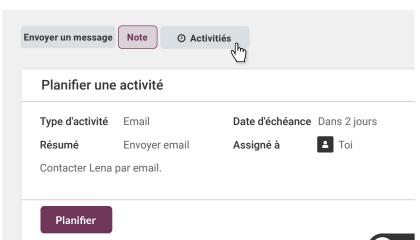


Accorde une remise









Organise ton CRM





Sophia • Responsable des Ventes

&model=crm.lead

Bonjour, pour organiser le pipeline, nous devrions créer des étapes adaptées à nos processus. Je pense qu'il serait judicieux de créer une étape appelée "En attente de feedback" pour les clients à qui nous avons déjà envoyé un devis.

nfiguration

Toi



C'est une bonne idée. Je vais le faire maintenant! Je déplacerai également la proposition de Lena à cette étape.

+

En attente de feedback



79 100

Opportunité de Lena M.

1 320,00 €

Lena M.









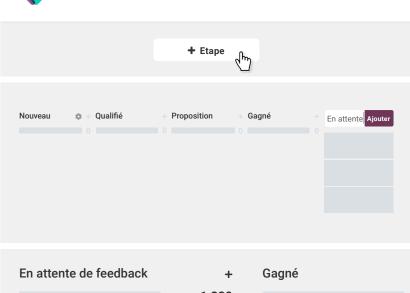


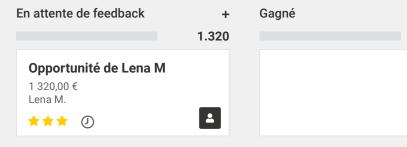


Organise ton CRM











Conclus l'affaire

7

Toi • Deux jours plus tard

Bonjour Lena! Je voulais juste prendre contact avec vous afin de savoir si vous souhaitez confirmer le devis.

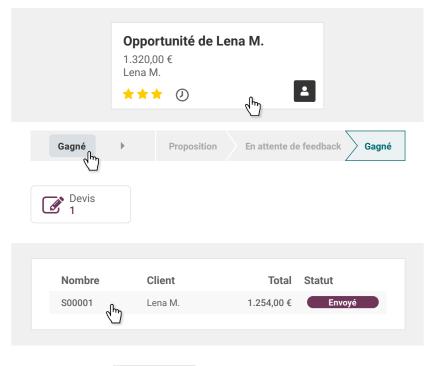


Bonjour! Merci pour votre suivi. Le devis nous semble bon et nous aimerions procéder à la commande. Pouvez-vous fixer la livraison dans 2 semaines?



Conclus l'affaire





Date planifiée

Dans 2 jours

Livraison 1

Confirmer

Analyse les revenus attendus





Sophia • Responsable des Ventes

Notre pipeline se présente très bien! J'ai une réunion avec l'équipe des ventes. Je cherche le rapport sur les revenus attendus. Peux-tu m'aider?

Toi



Oui, à partir de notre pipeline actuel, tu peux télécharger le rapport. Utilise la vue du tableau croisé dynamique, c'est plus clair.





Analyse les revenus attendus



