

# Conclus

## *de nouvelles affaires*

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



Apps



## CRM

Effectuer le suivi des pistes et clôturer des opportunités.



Installer



Conclus de nouvelles affaires

# Importe des pistes existantes

1

Toi



Salut Sophia ! Je suis en train de mettre en place le nouveau CRM. Peux-tu m'envoyer la feuille de calcul Excel contenant tous nos clients actuels ? **Je vais les importer dans le système CRM**, tu devrais les voir apparaître en un rien de temps.



Sophia • Responsable des Ventes

Bonjour ! Excellente nouvelle ! Voici la liste de nos pistes en cours : <https://www.odoo.com/r/ongoingleads>. N'oublie pas que les contacts n'existent pas encore dans le système.

Toi



Oh, tu as raison ! Je sélectionnerai donc **"créer de nouvelles données"** lorsque l'erreur apparaîtra.



# Importe des pistes existantes

1



CRM

Pipeline



Importer des enregistrements

...

télécharger  
le fichier



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

Customer

Mike G.



Client



Email

...



Email



Internal notes

Mike G. was very interested...



Notes



Tester

Aucun dossier correspondant n'a été trouvé pour le nom suivant dans le champ Client:

...

Lorsqu'une donnée ne peut être trouvée :

Créer de nouvelles valeurs ▼

Empêcher l'importation

Définir la valeur

Ignorer l'enregistrement

Créer de nouvelles valeurs



Import



Conclus de nouvelles affaires

# Génère des pistes

2



Sophia • Responsable des Ventes

Salut, nous avons un problème, les pistes que nous possédons ne sont attribuées qu'à quelques-uns de nos vendeurs. Les autres n'ont pas de pistes avec lesquelles travailler.

Toi



Ne t'inquiète pas, je **générerai des pistes** dans l'app CRM et me chargerai d'obtenir de nouvelles pistes pour toi.



Sophia • Responsable des Ventes

Super, nous avons besoin de **10 pistes supplémentaires en Belgique** pour alimenter notre pipeline. Spécifiquement dans les domaines du **recyclage**, de **l'équipement de santé**, des **services** et de **l'immobilier**.





CRM

Générer des pistes

## Besoin d'aide pour atteindre votre cible ?

Combien de pistes aimeriez-vous ?

10 sociétés

Pays

Belgique \*

Secteurs d'activité

Commerce de détail \*

Biens d'équipement \*

Immobilier \*

Générer des pistes



Conclus de nouvelles affaires

## 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



CRM

Nouveau

## Société / Contact ?

Lena M.

## Opportunité

opportunité de Lena M.

## Email

lenam@agrolait.com

## Téléphone

(123) 456-7892

## Revenu espéré

1 320,00 €



Ajouter

## Opportunité de Lena M.

1 320,00 €

Lena M.



+ Planifier une activité

## Planifier une activité

Type d'activité Appeler

Date d'échéance Date d'aujourd'hui

Résumé Premier appel

Assigné à Toi

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

Ouvrir le calendrier

Nouveau

Qualifié

Proposition

Gagné





Conclus de nouvelles affaires

# Envoie un devis

4

Toi



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**.

Toi



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





CRM

## Opportunité de Lena M.

1.320,00 €

Lena M.

[Nouveau devis](#)

Client

Lena M.

Lignes de commande

produits optionnels

Produit

Quantité

Prix unitaire

Hors taxes

Bureau en bois

6,00

220,00

1.320,00 €

[Ajouter un produit](#)

Tu peux l'envoyer par email.

[Envoyer par email](#)

Devis

Envoyé

[Bon de commande](#)[Envoyer message](#)[Note](#)[Activités](#)

L'appel avec Lena s'est bien passé. Elle est intéressée par l'achat de 6 bureaux en bois et espère les recevoir d'ici un mois.

[Publier](#)

Conclus de nouvelles affaires

# Accorde une remise

5



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

5



CRM

## Opportunité de Lena M.

1.320,00 €

Lena M.



Devis  
1

Lignes de commande

Produits optionnels

Produit

Quantité

Prix unitaire

Rem. %

Hors taxes

Bureau en bois

6,00

220,00

5,00

1 254,00 €



Envoyer par email

Envoyer un message

Note

Activités

## Planifier une activité

Type d'activité Email

Date d'échéance Dans 2 jours

Résumé Envoyer email

Assigné à Toi

Contacter Lena par email.

Planifier



Conclus de nouvelles affaires

# Organise ton CRM

6



Sophia • Responsable des Ventes

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.

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

0

Opportunité de Lena M.

1 320,00 €

Lena M.





CRM

+ Etape



Nouveau



+ Qualifié



Proposition



Gagné



En attente

Ajouter

0

0

0

0

En attente de feedback



Gagné

1.320

**Opportunité de Lena M**

1 320,00 €

Lena M.



Conclus de nouvelles affaires

# 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.



Lena • Cliente

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** ?

Toi



Ca me paraît parfait !



## Opportunité de Lena M.

1.320,00 €

Lena M.



Gagné

Proposition

En attente de feedback

Gagné



Devis

1

Nombre

Client

Total

Statut

S00001

Lena M.

1.254,00 €

Envoyé

Confirmer



Livraison

1

Date planifiée

Dans 2 jours





Conclus de nouvelles affaires

# Analyse les revenus attendus

8



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

8



CRM

Analyse ▶ Pipeline

Mesures ▼

Insérer dans feuille de calcul

✓ Revenu espéré

MRR espéré

Revenus récurrents ...



Mesures ▼

Insérer dans feuille de calcul

