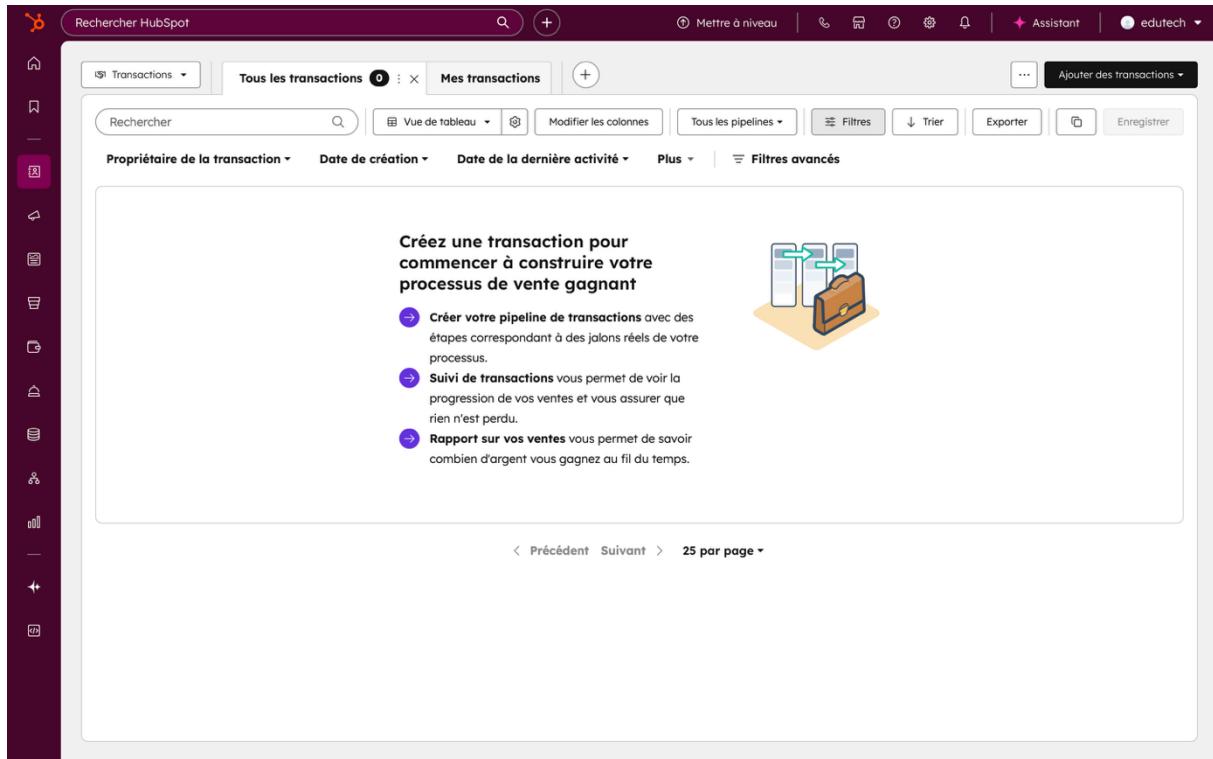


TP Hubspot

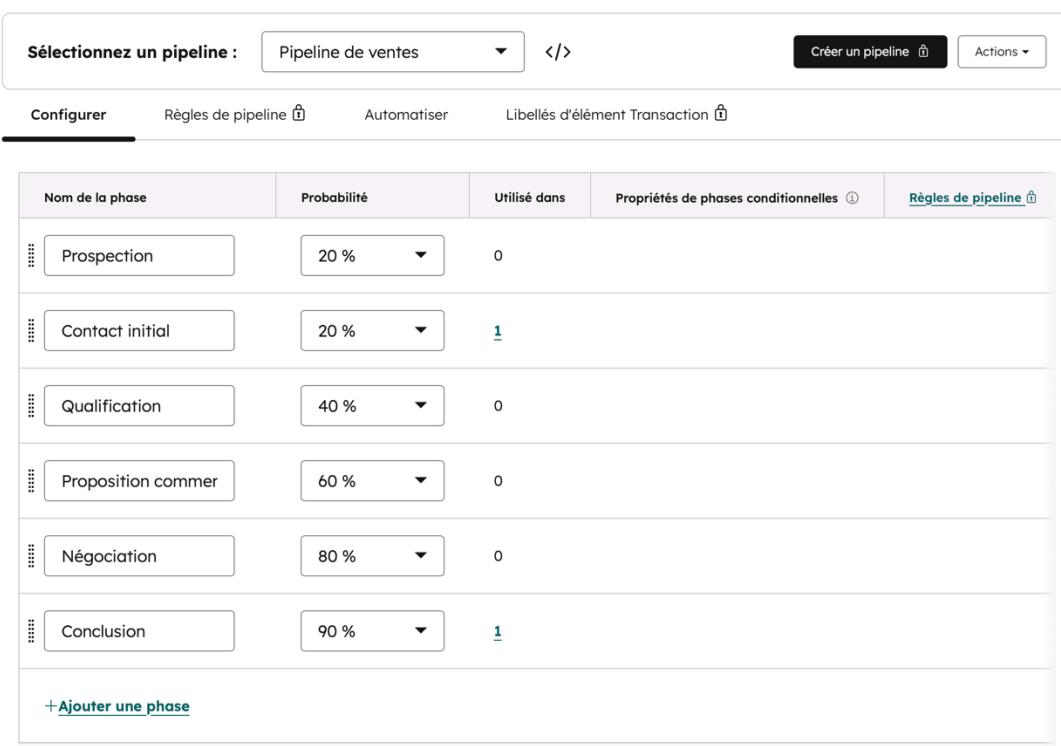
1. Accueil / Tableau de bord

L'entreprise est **edutech**, spécialisée dans la vente de matériel informatique.



The screenshot shows the HubSpot Transaction dashboard. The top navigation bar includes a search bar, a 'Mettre à niveau' button, and an 'Assistant' section. The main header says 'Transactions' and 'Tous les transactions (0)'. Below the header are various filters: 'Propriétaire de la transaction', 'Date de création', 'Date de la dernière activité', 'Plus', and 'Filtres avancés'. A central callout box says 'Créez une transaction pour commencer à construire votre processus de vente gagnant' and lists three steps: 'Créer votre pipeline de transactions', 'Suivi de transactions', and 'Rapport sur vos ventes'. The sidebar on the left contains icons for Home, Transactions, Leads, Companies, and more.

2. Crédit du pipeline de ventes



The screenshot shows the 'Pipeline de ventes' configuration page. At the top, there's a dropdown for 'Sélectionnez un pipeline' set to 'Pipeline de ventes', a 'Créer un pipeline' button, and an 'Actions' button. Below this is a navigation bar with tabs: 'Configurer' (which is active), 'Règles de pipeline', 'Automatiser', and 'Libellés d'élément Transaction'. The main area is a table with columns: 'Nom de la phase', 'Probabilité', 'Utilisé dans', 'Propriétés de phases conditionnelles', and 'Règles de pipeline'. The table lists six stages: Prospection (20%), Contact initial (20%), Qualification (40%), Proposition commer (60%), Négociation (80%), and Conclusion (90%). Each stage has a probability dropdown and a 'Utilisé dans' field. A green '1' is in the 'Utilisé dans' field for the 'Contact initial' stage. A green '0' is in the 'Utilisé dans' field for the other stages. A green '1' is in the 'Propriétés de phases conditionnelles' field for the 'Négociation' stage. A green '1' is in the 'Règles de pipeline' field for the 'Conclusion' stage. At the bottom of the table is a green '+Ajouter une phase' button.

Nom de la phase	Probabilité	Utilisé dans	Propriétés de phases conditionnelles	Règles de pipeline
Prospection	20 %	0		
Contact initial	20 %	1		
Qualification	40 %	0		
Proposition commer	60 %	0		
Négociation	80 %	0	1	
Conclusion	90 %	1		1

3. Création d'un deal en phase de contact initial avec École Numérique 75 pour la vente de matériel informatique

The screenshot shows the HubSpot interface with the following details:

- Left Sidebar:** Shows the navigation menu with various icons for Home, Contacts, Activities, etc.
- Top Bar:** Includes a search bar, a plus sign for creating new records, and a user profile icon.
- Left Panel (Contact Details):**
 - Section: École Numérique 75**
 - Actions: Note, E-mail, Appel, Tâche, Réuni..., Plus
 - Section: Information**
 - Actions: E-mail, Numéro de téléphone, Intitulé du poste, Propriétaire du contact (Hassan Jatta), Dernier contact, Priorité de support, Langue préférée, Produit acheté, Nom de l'entreprise.
- Right Panel (Create Transaction):**
 - Header:** Crée Transaction
 - Phase de la transaction:** Contact initial
 - Montant:** (Empty field)
 - Date de fermeture:** 28/02/2026
 - Propriétaire de la transaction:** Hassan Jatta
 - Type de transaction:** Nouvelle entreprise
 - Niveau de priorité:** Élevé
 - Associer Transaction à:** Contact (École Numérique 75)
 - Buttons:** Crée, Crée et en ajouter un autre, Annuler

4. Visualisation du pipeline avec le nouveau deal

The screenshot shows the HubSpot Pipeline with the following stages and deal details:

- Stages:** Prospection (0), Contact initial (1), Qualification (0), Proposition commerciale (0), Négociation (0).
- Contact initial Stage:**
 - Deal Title:** Vente de matériel - École Numérique 75 (16/02)
 - Details:** Date de fermeture: 28/02/2026, Propriétaire de la transaction: Hassan J..., Date de création: 16/02/2026
 - Status:** É7
 - Actions:** (Icons for edit, delete, etc.)
- Bottom Pipeline Summary:**
 - Prospection: 0 \$US | Montant total: 0 \$US (20 %) | Montant pondéré: 0 \$US
 - Contact initial: 0 \$US | Montant total: 0 \$US (20 %) | Montant pondéré: 0 \$US
 - Qualification: 0 \$US | Montant total: 0 \$US (40 %) | Montant pondéré: 0 \$US
 - Proposition commerciale: 0 \$US | Montant total: 0 \$US (60 %) | Montant pondéré: 0 \$US
 - Négociation: 0 \$US | Montant total: 0 \$US (80 %) | Montant pondéré: 0 \$US