

Projet : ERP / CRM Sabatier Formation.

Type : Tableau de bord commercial.

Auteur : Willyam PIRAUD.

Ce document décrit le tableau de bord commercial mis en place dans le CRM Dolibarr.

L'objectif est de structurer ce processus ainsi que de l'automatiser.

L'objectif de ce tableau de bord est de permettre à l'équipe de suivre facilement l'activité commerciale, savoir où en sont les propositions, identifier les relances à faire et avoir une vision claire des montants en jeu, sans devoir naviguer dans plusieurs écrans.

Objectif :

Le tableau de bord a pour but de :

- suivre l'avancement des propositions commerciales
- visualiser rapidement les montants HT / TTC
- identifier les propositions à relancer
- accéder facilement aux propositions et aux fiches clients

Contenu du tableau de bord :

- **Vue globale**
Nombre de propositions, taux de conversion et montants (envoyés, acceptés, en attente), en HT et TTC.
- **Suivi par statut**
Répartition des propositions par statut (Brouillon, Envoyée, Signée, Non signée, Facturée) avec les montants associés et un graphique simple.
- **Relances à faire**
Liste des propositions en attente depuis plusieurs jours, avec accès direct à la fiche concernée.
- **Liste des propositions**
Tableau avec filtres par statut, client et année, et une navigation par pages pour faciliter la lecture.

Conclusion :

Ce tableau de bord offre une vision claire et synthétique du suivi commercial.
Il permet un pilotage simple, efficace et adapté aux besoins quotidiens de l'équipe.