**Phase 0.5**

**A FAIRE PHASELEC**

Nettoyer la base de données Zoho (COMPTE, CONTACT) et exporter les data en CSV

Définir à partir des Opportunités sous Zoho les champs (nom, format) pour l'entité OPPORTUNITE

Définition de la notion de l'entité CHANTIER (règles de création Batigest / GesQuo)

Définitions des règles d'entreprise (format de saisies des données)

Définition des vues et formulaires de saisies

**INTEGRATIONS DES DONNEES**

Mapping des champs utiles Zoho <-> CDS [définir les champs utiles dans ZOHO, récupérer les besoins en nouveau champ ]

COMPTES & FOURNISSEURS

CONTACTS (liaisons 1->N et N->1 possibles)

Crée un champ pour lien sharepoint si dossier client

**Suivi des opportunités**

Créer un visuel de suivi [Créer les différentes étapes qui constitueront le pipeline Opportunité]

Déterminer le nombre d'étapes entre création [étape 1] et clôture [étape finale]

Choisir les champs obligatoires sur le formulaire opportunité

Choisir les champs disponibles pour le formulaire Desktop et Mobile

Créer les alertes de relance de suivi [ définir les types d'alerte souhaitée]

**Liste des contraintes**

**Problématique que nous avons :**

* **Capacité de la base de données Common Data Service (1 Go) 40 USD par mois**
* **Capacité du fichier Common Data Service (1 Go) 2 USD par mois**
* **Capacité du journal Common Data Service (1 Go) 10 USD par mois**

Information des champs à inclure dans les formulaires ( Compte , Contact , Opportunité )

* les étapes du Pipeline Opportunité

PIPELINE OPPORTUNITE

Etapes du pipeline :

Analyse des besoins

Préparation de l’offre

Suivre l’offre

Négociation

En Attente

Gagné / Perdu / Annulé

Mission sur 2 jours

* Création des formulaires entité Compte
* Création des formulaires entité Contact
* Création des formulaires entité Opportinuté
* Mappages des champs dans les DB respective et import vers CDS

Connxion Batigest sprint 2 / Connexion Gescuo sprint 3 avec l'entité chantier