

Mode opératoire de l'application pour gérer les prospects d'assurance

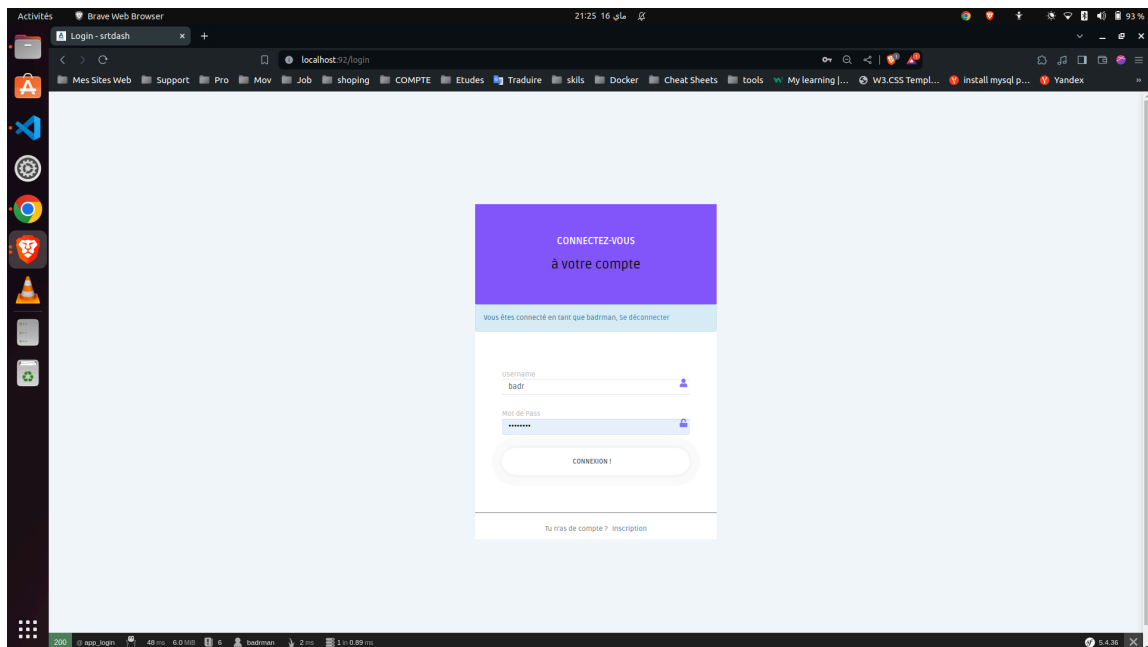
Pour fournir un exemple complet avec des interfaces et leur présentation, je vais structurer l'explication avec des captures d'écran fictives et une description étape par étape de chaque fonctionnalité. Voici comment vous pouvez le faire :

Nous présentons, dans cette section, les quelques fenêtres de notre application à travers des captures d'écran.

La première capture d'image est la page d'accueil de notre application

1. Accueil de l'Application

- **Capture d'écran : Interface d'authentification.**

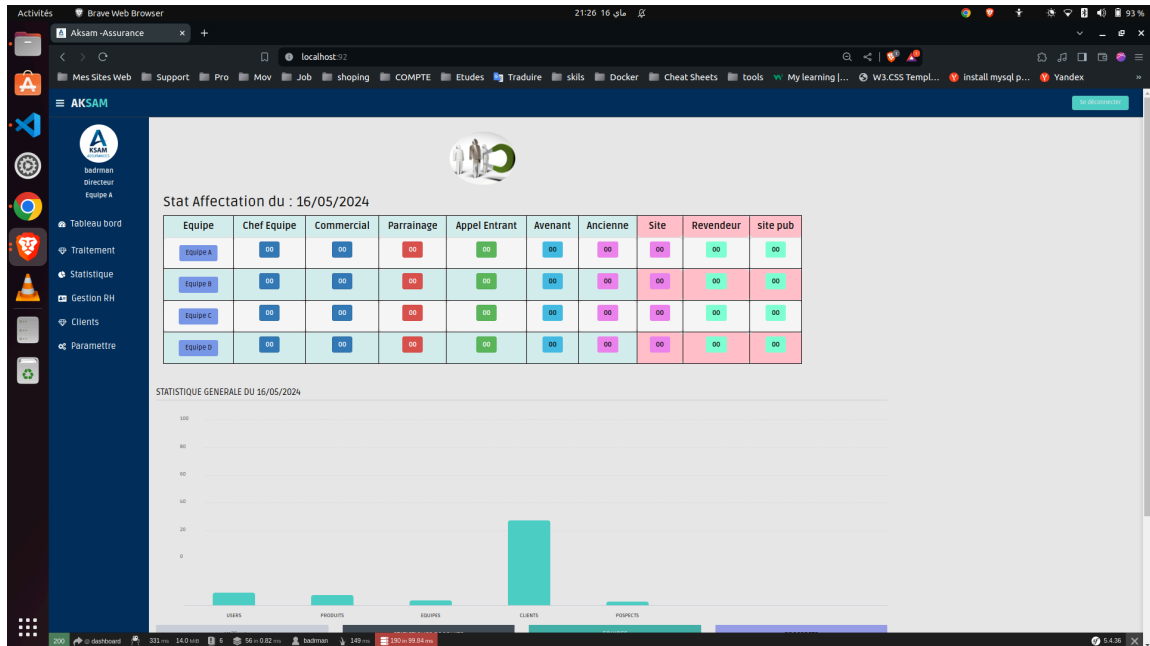


- **Description :**

- Les membres du personnel doivent impérativement se connecter à leur session via cette interface par le username et mot de passe livré par l'administrateur de l'application
- **Avantages :** Une interface utilisateur propre et intuitive facilite la navigation.

2. Tableau de Bord

- **Capture d'écran : Tableau de bord principal**



- **Description :**
 - Le tableau de bord affiche des graphiques et des statistiques en temps réel sur les performances des prospects, les clients, les sources de prospects, etc.
 - **Avantages :** Aide à prendre des décisions éclairées rapidement grâce à des visualisations claires des données.
- Le tableau de bord met à la disposition de l'utilisateur les commandes principales de l'application en menu déroulant.

3. Interface de Gestion des Utilisateurs

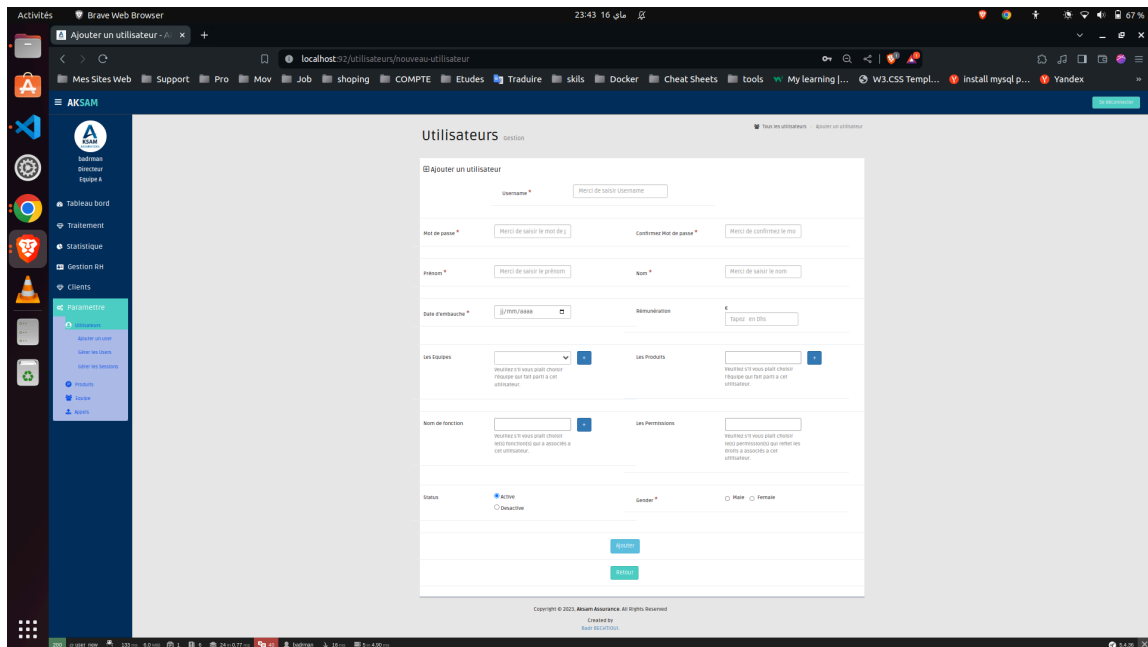
- **Capture d'écran : Liste des utilisateurs.**

Prénom & Nom	username	\$ Remuneration	Date d'embauche	Gender	Status	Equipe	Produits	Fonction	Actions
badr bechtoui	badrman	10000.00	01/10/1983	Male	<input checked="" type="checkbox"/>	Equipe A	Rc Pro	Ajouter	Afficher
zakaria tamouzi	zakaria	10000.00	01/01/1974	Male	<input checked="" type="checkbox"/>	Equipe A	Auto	Ajouter	Afficher
said moushejer	said	30000.00	01/02/1976	Male	<input checked="" type="checkbox"/>	Equipe B	Auto	Ajouter	Afficher
yacine charafi	yacine	20000.00	01/09/1985	Male	<input checked="" type="checkbox"/>	Equipe C	Canon	Ajouter	Afficher
morad hamami	morad	140000.00	01/02/1966	Male	<input checked="" type="checkbox"/>	Equipe D	Construction	Ajouter	Afficher
hanane cherif	hanane	7000.00	01/01/1990	Female	<input checked="" type="checkbox"/>	Equipe A	Auto	Ajouter	Afficher
sami bdi	sami	5000.00	01/10/1989	Male	<input checked="" type="checkbox"/>	Equipe B	Canon	Ajouter	Afficher
adnan asadoun	adnan	10000.00	01/01/1990	Male	<input checked="" type="checkbox"/>	Equipe C	Construction	Ajouter	Afficher

- **Description :**
 - **Fonctionnalités Clés :**
 - **Ajout d'un utilisateur :** Cliquez sur le bouton "Ajouter un utilisateur" pour ouvrir un formulaire de création d'utilisateur.
 - **Recherche et Filtrage :** Utilisez la barre de recherche pour trouver des utilisateurs spécifiques ou appliquez des filtres par genre ou statut.
 - **Activation/Désactivation :** Activez ou désactivez un utilisateur à l'aide des interrupteurs.
 - **Actions :** Modifiez ou Affichez un utilisateur en utilisant les icônes d'édition et Afficher.
 - **Avantages :** La gestion centralisée des utilisateurs simplifie l'administration et améliore l'efficacité.

4. Formulaire d'Ajout d'Utilisateur

- **Capture d'écran : Formulaire d'ajout d'utilisateur**

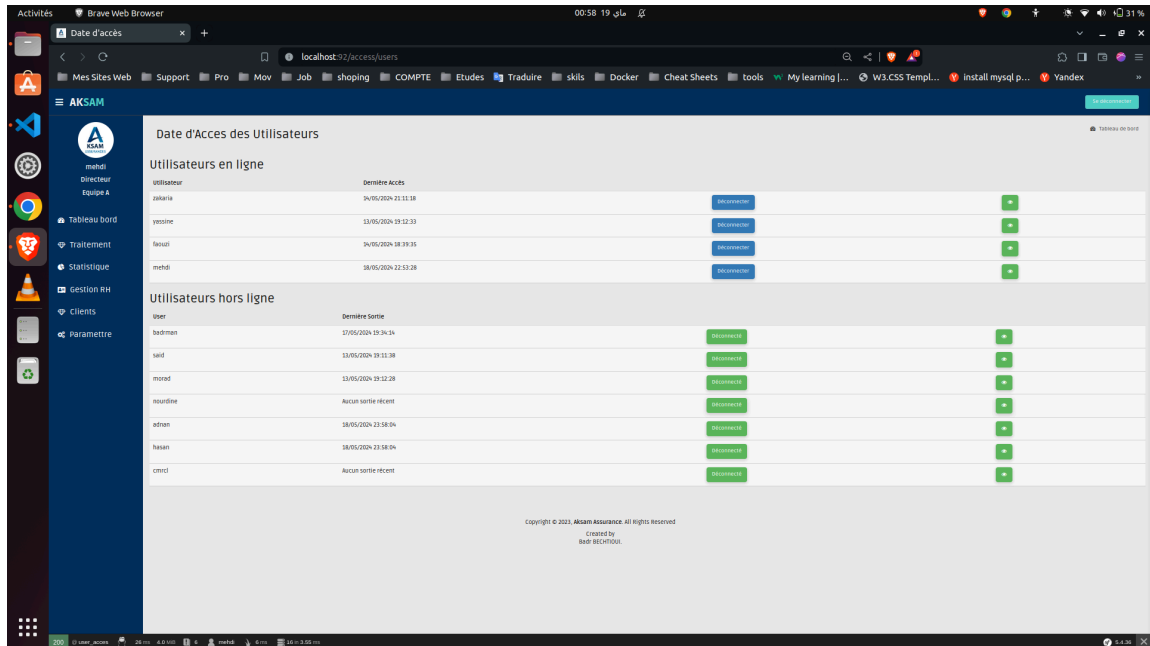


- **Description :**

- **Champs du Formulaire :**
 - **Nom et Prénom :** Informations de base sur l'utilisateur.
 - **Username :** Identifiant unique pour l'utilisateur.
 - **Rémunération :** Salaire de l'utilisateur.
 - **Date d'Embauche :** Date à laquelle l'utilisateur a été embauché.
 - **Genre :** Sélection du genre de l'utilisateur.
 - **Statut :** Statut actif ou inactif de l'utilisateur.
 - **Équipe :** L'équipe à laquelle l'utilisateur appartient.
 - **Produits :** Produits que l'utilisateur gère.
 - **Fonction :** Rôle ou fonction de l'utilisateur dans l'entreprise.
- **Avantages :** Ajouter facilement de nouveaux utilisateurs avec toutes les informations pertinentes en un seul endroit.

5. Interface de Gestion des Sessions

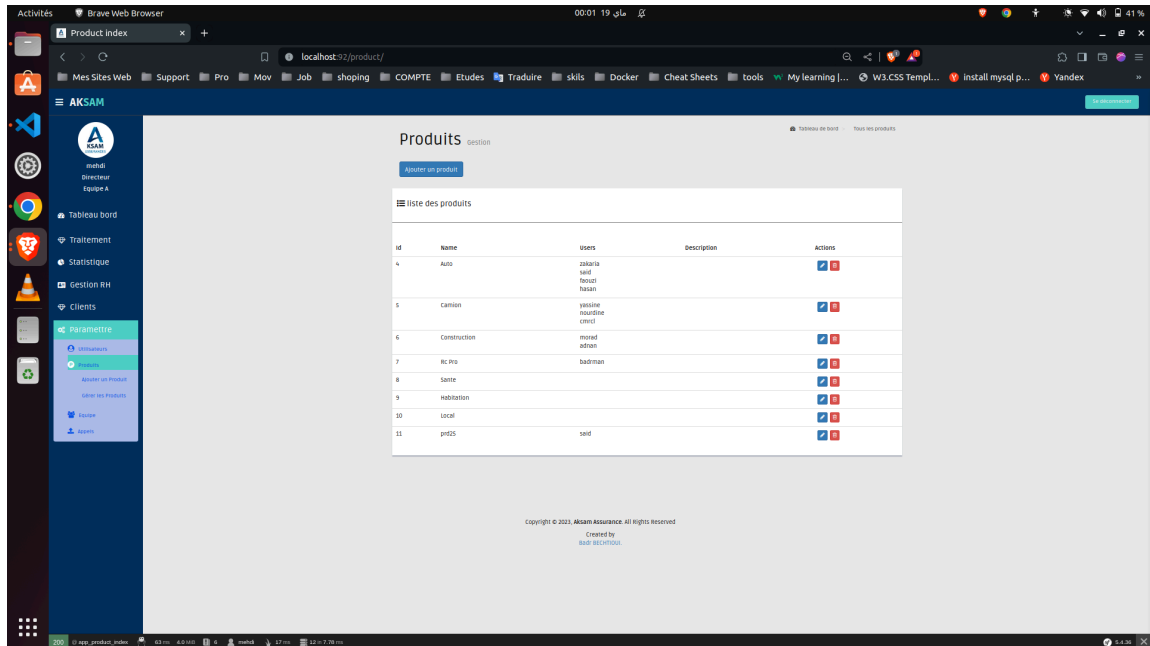
- **Capture d'écran : Gestion des Sessions.**



- **Description :**
 - **Fonctionnalités Clés :**
 - **Utilisateur :** Le nom de l'utilisateur
 - **Dernier accès :** la dernière date d'accès de l'utilisateur .
 - **Status :** soit connecté ou bien déconnecté .
 - **Afficher :** bouton pour afficher l'historique de chaque utilisateur.
 - **Avantages :** La gestion centralisée des utilisateurs garantit une bonne gestion de la session de chaque utilisateur.

6. Gestion Produit

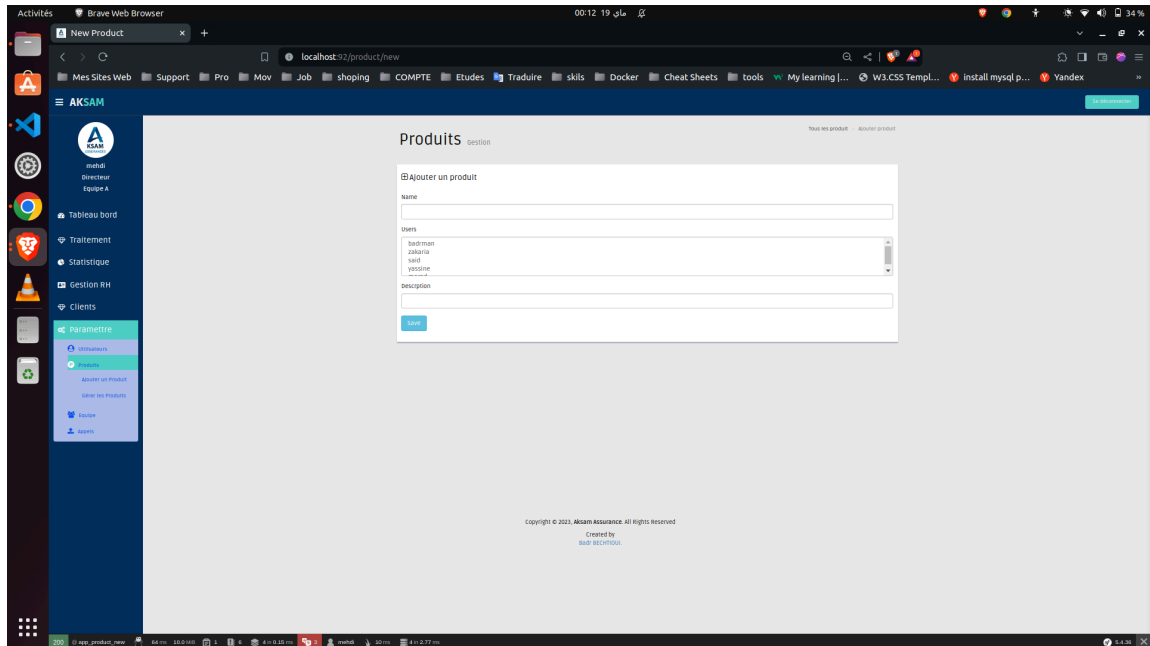
- **Capture d'écran :** Page Gestion Produit



- **Description :**
 - **Informations Affichées :**
 - **Name :** Nom du produit
 - **Users :** utilisateurs qui
 - **Description :** description des produits.
 - **Avantages :** Ajouter un produit à l'application permet l'intégration d'un produit généralisé à toute l'application.

7. Ajout d'un Produit

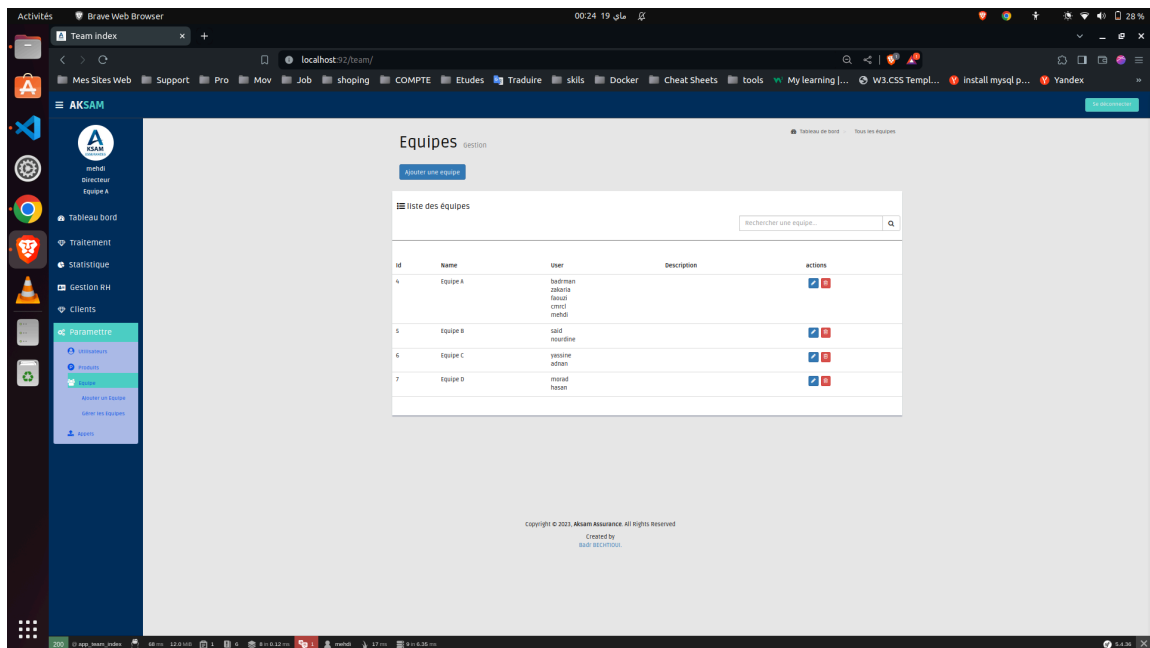
- **Capture d'écran :** Page d'Ajout d'un Produit



- **Description :**
 - **Avantages :** Ajouter facilement un produit à l'application .

8. Gestion des équipes

- **Capture d'écran :** Page Gestion des équipes.

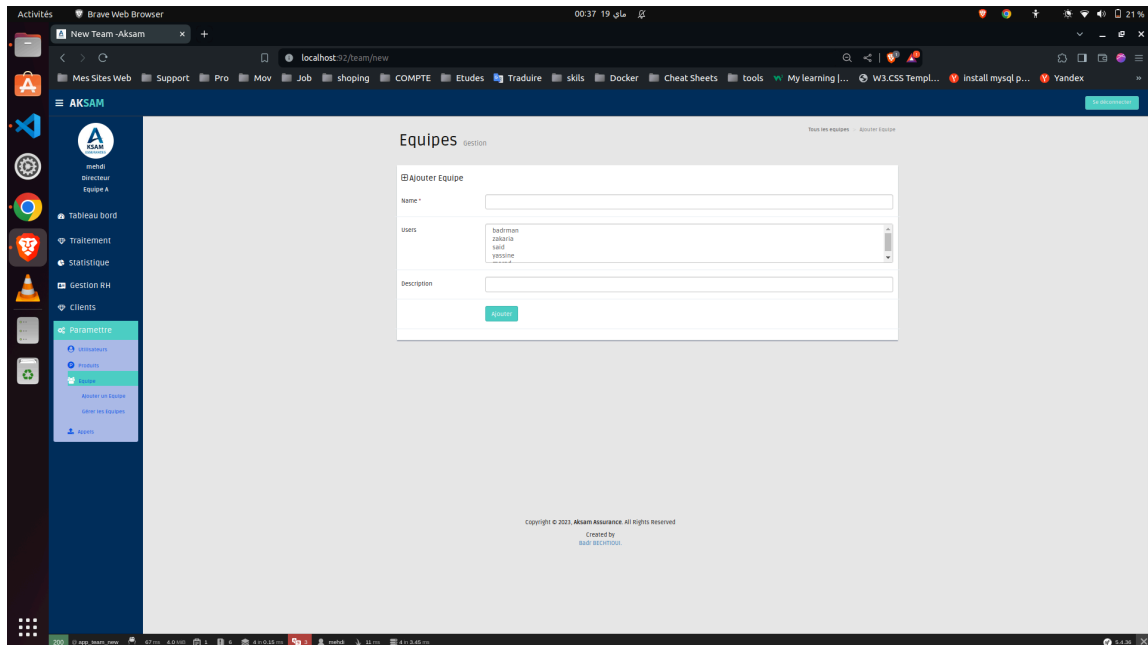


- **Description :**
 - **Informations Affichées :**

- **Nom** : Nom donné à l'équipe
- **Commercial** : Les utilisateurs qui sont attachés aux équipes
- **Description** : description de l'équipe .
- **Avantages** : On peut déplacer l'utilisateur d'une équipe à une autre, avec déplacement de leurs données.

9. Ajouter une équipe.

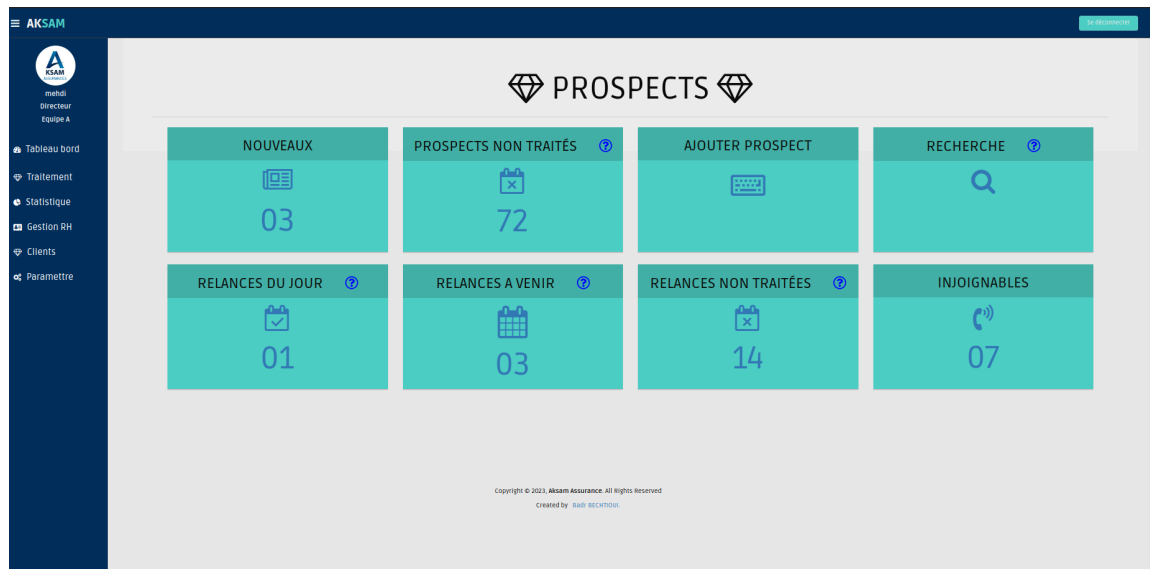
- **Capture d'écran** : Page d'ajouter une équipe.



- **Description** :
 - **Informations Affichées** :
 - **Nom** : Nom donné à l'équipe
 - **Commercial** : Il est possible d'attacher directement les utilisateurs à l'équipe créée.
 - **Description** : description de l'équipe .
 - **Avantages** : On peut déplacer l'utilisateur d'une équipe à une autre, avec déplacement de leurs données (équipe, prospects ..).

10. Gestion des Prospects

- **Capture d'écran : Gestion des prospects**



- **Description :**
 - **Fonctionnalités Clés :**
 - **Ajout de Prospect :** Ajoutez de nouveaux prospects avec toutes les informations nécessaires.
 - **Nouveaux :** dans lequel les prospects tombent dans ce panier.
 - **Prospects Non Traités:** Ce tableau contient des prospects pour lesquelles ne font aucune action de relance.
 - **Recherche :** Recherche générale pour tous les prospects de tous les statuts.
 - **Relances du jour :** Les prospects programmés pour aujourd'hui.
 - **Relances à venir:** Les prospects qui sont lancés dans les jours à venir à partir de demain.
 - **Relances non traitées :** Les prospects qui ont été contactés pour un rendez-vous et qui ne prennent aucune action.
 - **Détails du Prospect :** Affichez et modifiez les détails des prospects existants.
 - **Avantages :** Une gestion efficace des prospects améliore les taux de conversion et le suivi des clients potentiels.

11. Table Nouveaux Prospects

- **Capture d'écran : Liste des Nouveaux prospects**

Source	Site	Type	Autor	Commercial	Equipe	Status	Type Prospect	Produit	Nom	Prénom	Raison Sociale	Email	Téléphone	Téléphone 2	Date création	option	actions
Site pub	pour-tout	LEADS	Site	En attente	Aucun	Nouveau	Professionnel	Aucun	test2a	test		bad@gmail.com	+332611112225		2024-04-23 14:58:05		
Site pub	pour-tout	LEADS	Site	En attente	Aucun	Nouveau	Professionnel	Aucun	test2a	test		bad@gmail.com	+332611112225		2024-04-23 14:58:21		
Site pub	pour-tout	LEADS	Site	En attente	Aucun	Nouveau	Professionnel	Aucun	test2a	test		bad@gmail.com	+332611112225		2024-04-23 14:53:47		

- **Description :**
 - **Fonctionnalités Clés :**
 - **Filtre :** chercher par contact , type source
 - **Option:** affectation au chef ou bien ou commercial.
 - **Action:** affiche
 - **Avantages :** Une gestion efficace des prospects améliore les taux de conversion et le suivi des clients potentiels.

12. Table des Prospects Non Traités

Capture d'écran : Les Prospects Non Traités

AKSAM 10 Rechercher

Les Prospects Non Traités Tableau de bord Toutes les Tables 10

Du : De :
 Nom : Prénom :
 E-mail : Ville :
 Téléphone :
 r sociale :
 Source :
 commercial :
 Equipe :

Source	Site	Type	Autor	Commercial	Equipe	Status	Type Prospect	Produit	Nom	Prénom	Raison Sociale	Email	Téléphone	Téléphone 2	Date création	option	actions
Site pub	prouvent	LEADS	Site	En attente	Equipe B	Chef d'Equipe	Professionnel	Aucun	test82u	taxi		badi@gmail.com	+21261112225		2024-04-23 14:59:52	<input type="button" value="✓"/>	<input type="button" value="✕"/>
Site pub	garage pro	LEADS	Site	En attente	Equipe C	Chef d'Equipe	Professionnel	Aucun	test9n	garage		badi@gmail.com	+21261112225		2024-03-11 00:50:38	<input type="button" value="✓"/>	<input type="button" value="✕"/>
Site pub	Autre Site	LEADS	Site	En attente	Equipe B	Chef d'Equipe	Professionnel	Aucun	emprist	type1		badi@gmail.com	+21261112225		2024-03-11 00:36:26	<input type="button" value="✓"/>	<input type="button" value="✕"/>
Saisie manuelle	Saisie	Ancienne Contrat	badman	En attente	Equipe B	Chef d'Equipe	Particulier	Auto	qld	effrf		kh@gmail.com	+33625348596		2024-03-09 00:28:26	<input type="button" value="✓"/>	<input type="button" value="✕"/>
Site pub	Autre Site	LEADS	Site	En attente	Equipe B	Commercial	Aucun	testant2	statant2			badi@gmail.com	+21261112225		2024-02-29 20:40:17	<input type="button" value="✓"/>	<input type="button" value="✕"/>
Saisie manuelle	Saisie	Appel Entrant	badman	facile	Equipe A	Commercial	Professionnel	Auto	tesactev	advertest		up@gmail.com	+33625348596		2024-02-29 18:34:38	<input type="button" value="✓"/>	<input type="button" value="✕"/>
Saisie manuelle	Saisie	Partenage	badman	insolite	Equipe B	Commercial	Particulier	Sante	d555d	d5555d		co@ik.com	+33625348596		2024-02-28 23:58:32	<input type="button" value="✓"/>	<input type="button" value="✕"/>
Saisie manuelle	Saisie	Ancient	badman	sadi	Equipe B	Commercial	Particulier	Camion	samhs	mouhaji		kh@gmail.com	+33625348596		2024-02-28 23:48:37	<input type="button" value="✓"/>	<input type="button" value="✕"/>
Saisie manuelle	Saisie	Appel Entrant	badman	sadi	Equipe C	Commercial	Professionnel	Camion	d555d	d55d		co@ik.com	+33625348596		2024-02-28 07:31:56	<input type="button" value="✓"/>	<input type="button" value="✕"/>
Saisie manuelle	Saisie	Appel Entrant	badman	insolite	Equipe B	Commercial	Professionnel	Auto	d555dte	d555de		co@ik.com	+33625348596		2024-02-28 07:30:50	<input type="button" value="✓"/>	<input type="button" value="✕"/>

Copyright © 2023, Aksam Assurance. All Rights Reserved
Created by [Riad BACHIRON](#)

- **Description :**
 - **Fonctionnalités Clés :**
 - **Filtre :** chercher par contact , type source
 - **Option:** affectation au chef ou bien ou commercial.
 - **Action:** affiche
 - **Avantages :** Consulter les prospects non traités d'une façon permanente

13. Ajout d'un Prospect

- **Capture d'écran :** Page d' ajout d'un prospect

- **Description :**
 - **Informations Affichées :**
 - **Nom et Prénom :** Identité du prospect.
 - **Contact :** Informations de contact telles que téléphone 1, adresse, code postale, ville, et email.
 - **Motif de saisie :** D'où provient le prospect (publicité, référence, etc.).
 - **Statut :** Statut actuel du prospect soit affecté au chef d'équipe ou au commercial.
 - **Avantages :** Ajouter facilement de nouveaux prospects avec toutes les informations clients en un seul endroit.

14. Table de Recherche

- **Capture d'écran :** Page de Recherche générale

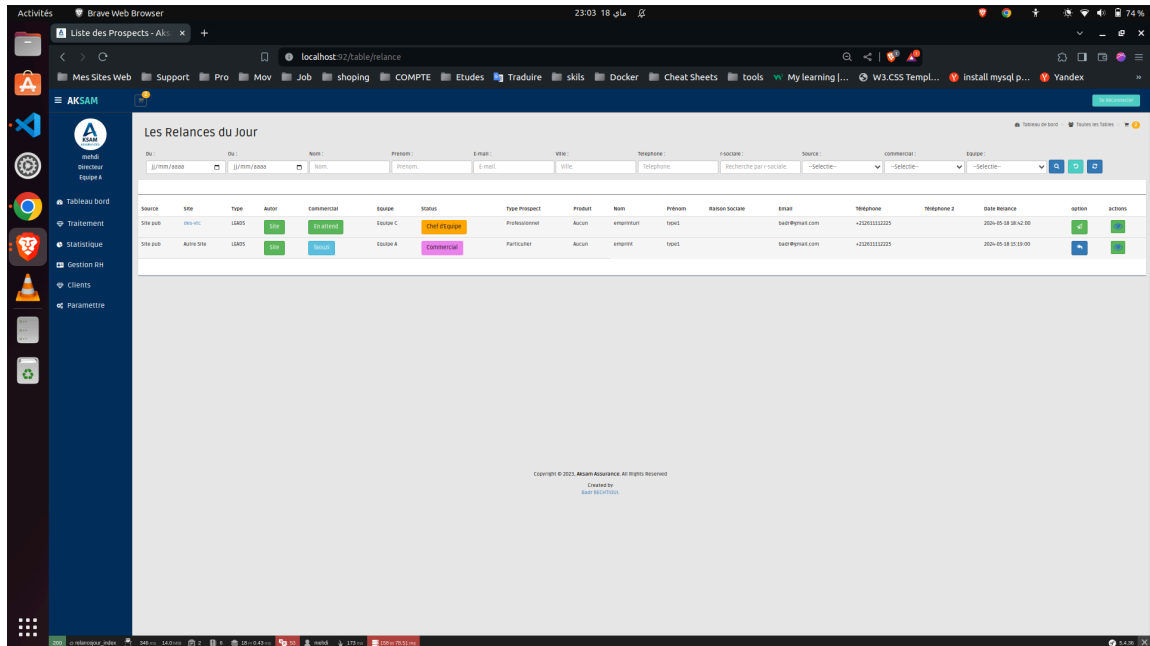
Tous Prospects

Source	Site	Type	Rôle	Commercial	Équipe	Statut	Type Prospect	Produit	Date	Période	Région locale	Email	Téléphone	Actions
Source prospect	Source	Particulier	Admission	Admission	Equipe A	Commercial	Particulier	Auto	10/10/2020	10/10		saad@gmail.com	+3320343204	
Source prospect	Source	Particulier	Admission	Admission	Equipe B	Commercial	Particulier	Camion	10/10/2020	10/10		saad@gmail.com	+3320343204	
Source prospect	Source	Particulier	Admission	Admission	Equipe A	Commercial	Particulier	Auto	10/10/2020	10/10		saad@gmail.com	+3320343204	
Source prospect	Source	Particulier	Admission	Admission	Equipe A	Commercial	Particulier	Auto	10/10/2020	10/10		saad@gmail.com	+3320343204	
Source prospect	Source	Particulier	Admission	Admission	Equipe A	Commercial	Particulier	Auto	10/10/2020	10/10		saad@gmail.com	+3320343204	
Site pros	Autre Site	LIBRE	Libre	Libre	Equipe B	Commercial	Particulier	Auto	10/10/2020	10/10		saad@gmail.com	+3320343204	
Site pros	Autre Site	LIBRE	Libre	Libre	Equipe B	Commercial	Particulier	Auto	10/10/2020	10/10		saad@gmail.com	+3320343204	
Source prospect	Source	Particulier	Admission	Admission	Equipe A	Commercial	Particulier	Auto	10/10/2020	10/10		saad@gmail.com	+3320343204	
Source prospect	Source	Particulier	Admission	Admission	Equipe A	Commercial	Particulier	Auto	10/10/2020	10/10		saad@gmail.com	+3320343204	
Source prospect	Source	Particulier	Admission	Admission	Equipe A	Commercial	Particulier	Auto	10/10/2020	10/10		saad@gmail.com	+3320343204	
Source prospect	Source	Particulier	Admission	Admission	Equipe A	Commercial	Particulier	Auto	10/10/2020	10/10		saad@gmail.com	+3320343204	

- **Description :**
 - **Informations Affichées :**
Dans cette recherche on peut filtre par :
 - **Nom et Prénom :** Identité du prospect.
 - **Contact :** Informations de contact telles que téléphone et email.
 - **R-societe :** Information société.
 - **Source :** D'où provient le prospect (publicité, référence, etc.).
 - **Statut :** Statut actuel du prospect soit affecté au chef d'équipe ou au commercial.
 - **Avantages :** Garder toutes les informations pertinentes à portée de main pour un suivi personnalisé et efficace.

15. Table des Relances du jour

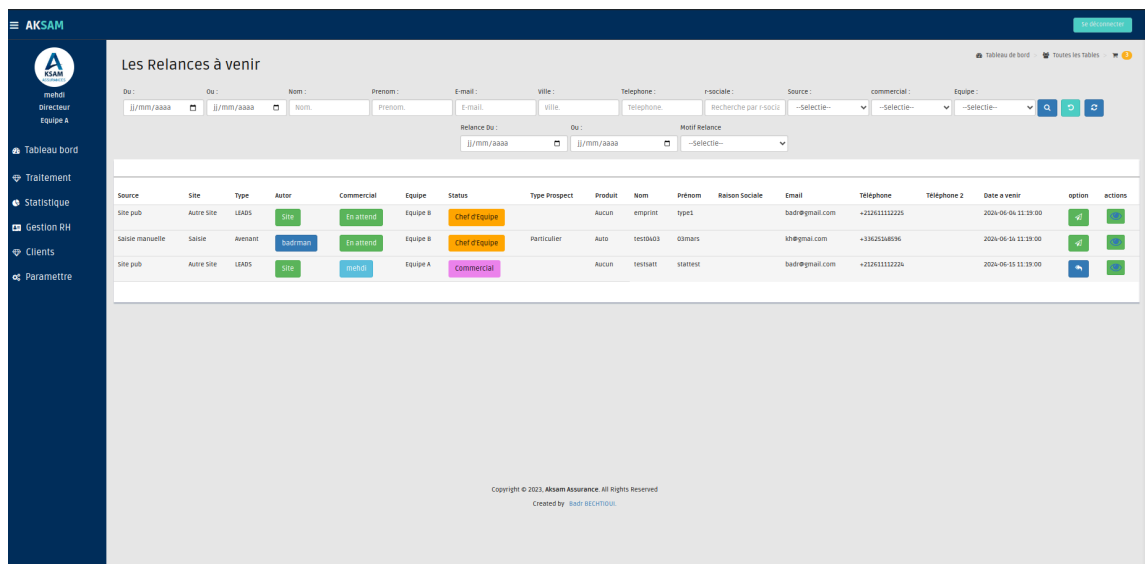
- **Capture d'écran :** Page des Relances du jour



- **Description :**
 - **Informations Affichées :**
 - **Nom et Prénom :** Identité du prospect.
 - **Contact :** Informations de contact telles que téléphone et email.
 - **Source :** D'où provient le prospect (publicité, référence, etc.).
 - **Statut :** Statut actuel du prospect dans le pipeline de vente.
 - **Avantages :** Consulter les prospects programmés pour aujourd'hui.

16. Table des Relances à venir

- **Capture d'écran :** Page des Relances à venir



- **Description :**
 - **Informations Affichées :**
 - **Nom et Prénom :** Identité du prospect.
 - **Contact :** Informations de contact telles que téléphone et email.
 - **Source :** D'où provient le prospect (publicité, référence, etc.).
 - **Statut :** Statut actuel du prospect dans le pipeline de vente.
 - **Avantages :** consulter les prospects qui sont lancés dans les jours à venir à partir de demain.

17. Table des Relances Non Traitées

- **Capture d'écran :** Page des Relances Non Traitées

Source	Site	Type	Autor	Commercial	Equipe	Statut	Type Prospect	Product	Nom	Prénoms	Adresse Sociale	Email	Téléphone	Téléphone 2	Date Relance	actions
Source prospect	Source	Autre Source	Source	Source	Equipe A	Commercial	PROFESSEUR	Auto	Source	Source	Source	Source@domain.com	+3362345678		2024-05-15 12:00:00	[Icon]
Site web	Source web	Source	Source	Source	Equipe A	Commercial	PROFESSEUR	Auto	Source	Source	Source	Source@domain.com	+3362345678		2024-05-15 12:00:00	[Icon]
Source prospect	Source	Particulier	Source	Source	Equipe C	Commercial	PROFESSEUR	Auto	Source	Source	Source	Source@domain.com	+3362345678		2024-05-15 12:00:00	[Icon]
Site web	Autre Site	Source	Source	Source	Equipe C	Commercial	PROFESSEUR	Auto	Source	Source	Source	Source@domain.com	+3362345678		2024-05-15 12:00:00	[Icon]
Source prospect	Source	Particulier	Source	Source	Equipe B	Commercial	PROFESSEUR	Auto	Source	Source	Source	Source@domain.com	+3362345678		2024-05-15 12:00:00	[Icon]
Source prospect	Source	Source	Source	Source	Equipe B	Commercial	PROFESSEUR	Auto	Source	Source	Source	Source@domain.com	+3362345678		2024-05-15 12:00:00	[Icon]
Source prospect	Source	Source	Source	Source	Equipe B	Commercial	PROFESSEUR	Auto	Source	Source	Source	Source@domain.com	+3362345678		2024-05-15 12:00:00	[Icon]
Source prospect	Source	Source	Source	Source	Equipe B	Commercial	PROFESSEUR	Auto	Source	Source	Source	Source@domain.com	+3362345678		2024-05-15 12:00:00	[Icon]
Source prospect	Source	Source	Source	Source	Equipe C	Commercial	PROFESSEUR	Auto	Source	Source	Source	Source@domain.com	+3362345678		2024-05-15 12:00:00	[Icon]
Source prospect	Source	Source	Source	Source	Equipe D	Commercial	PROFESSEUR	Auto	Source	Source	Source	Source@domain.com	+3362345678		2024-05-15 12:00:00	[Icon]

- **Description :**
 - **Informations Affichées :**
 - **Nom et Prénom :** Identité du prospect.
 - **Contact :** Informations de contact telles que téléphone et email.
 - **Source :** D'où provient le prospect (publicité, référence, etc.).
 - **Statut :** Statut actuel du prospect dans le pipeline de vente.
 - **Avantages :** Ce tableau contient des prospects pour lesquelles ne font aucune action de relance.

18. Table des Injoignables

- **Capture d'écran : Page des Injoignables**

Source	Site	Type	Acteur	Commercial	Statut	Type Prospect	Produit	Nom	Prénom	Adresse	Email	Téléphone	Téléphone 2	Date d'ajout	Actions
Site pub	Site pub	Site	Site	Site	Statut	Commercial	Produit	Nom	Prénom	Adresse	Email	Téléphone	Téléphone 2	Date d'ajout	Actions
Site pub	Site pub	Site	Site	Site	Statut	Commercial	Produit	Nom	Prénom	Adresse	Email	Téléphone	Téléphone 2	Date d'ajout	Actions
Site pub	Site pub	Site	Site	Site	Statut	Commercial	Produit	Nom	Prénom	Adresse	Email	Téléphone	Téléphone 2	Date d'ajout	Actions
Site pub	Site pub	Site	Site	Site	Statut	Commercial	Produit	Nom	Prénom	Adresse	Email	Téléphone	Téléphone 2	Date d'ajout	Actions
Site pub	Site pub	Site	Site	Site	Statut	Commercial	Produit	Nom	Prénom	Adresse	Email	Téléphone	Téléphone 2	Date d'ajout	Actions
Site pub	Site pub	Site	Site	Site	Statut	Commercial	Produit	Nom	Prénom	Adresse	Email	Téléphone	Téléphone 2	Date d'ajout	Actions

- **Description :**
 - **Avantages :** Savoir les prospects Injoignables afin de les recontacter dès que possible .

19. Détails d'un Prospect

- **Capture d'écran : Page de détails d'un prospect**

Prospect

Prospect du dddd sqz

Produit: 00000

Nom: 000

Téléphone 1: +3302045376

Téléphone 2: 0704001123

Email: 000@000.com

Gender: 00000

Ville: 0000

Adresse: 00000

Date de naissance: 00/00/0000

Source: 00000

Motif de saisie: 00000

Site Pub: 00000

Type Prospect: 00000

Raison Sociale: 00000

Catégorie: 00000

Activité: 00000

Activité assurance résilience: 00000

Motif de saisie: 00000

Crédit par: 00000

Atteint au: 00000

Produit: 00000

Activité: 00000

Date de création: 20/02/2024 12:58:13

Relance

Motif de relance: 00000

Motif	Date	Comment
00000	00/00/0000	00000

Historique d'Affectation

Option	Date
00000	2024-05-07 17:21:29
00000	2024-05-07 17:21:29

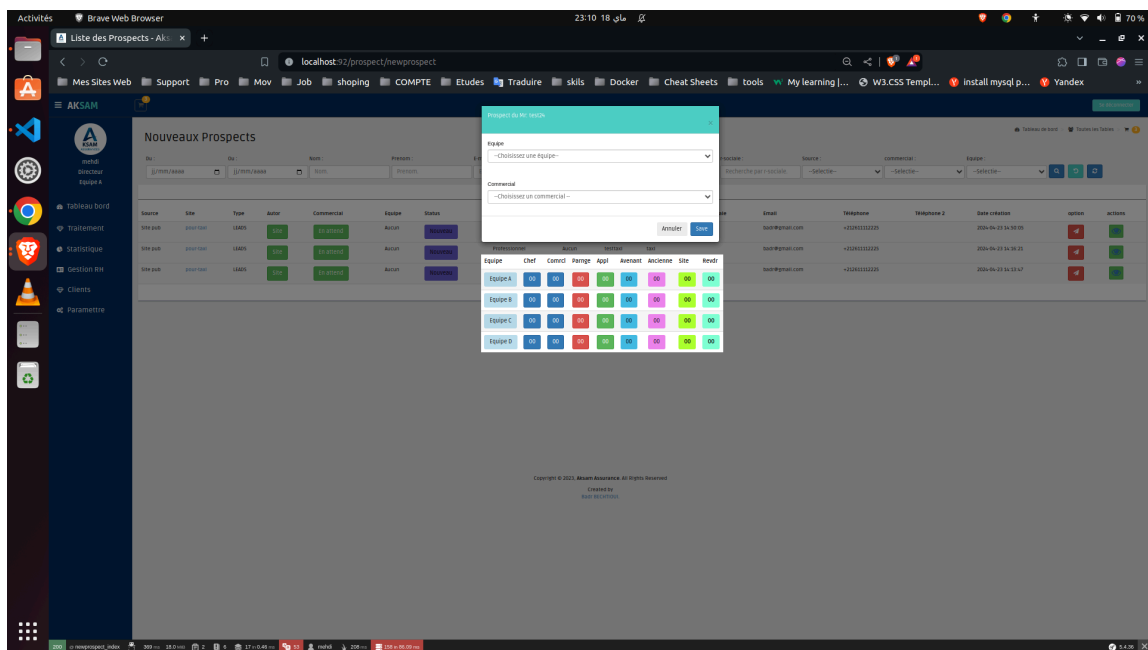
Historique d'Appel

User	Nr	Nr appelé	Début d'appel	Durée
00000	+3302045376	+3302045376	2024-05-07 17:21:29	0.00
00000	+3302045376	+3302045376	2024-05-07 17:21:29	1.00
00000	+3302045376	+3302045376	2024-05-07 17:21:29	0.75
00000	+3302045376	+3302045376	2024-05-07 17:21:29	0.00
00000	+3302045376	+3302045376	2024-05-07 17:21:29	4.00
00000	+3302045376	+3302045376	2024-05-07 17:21:29	1.00

- **Description :**
 - **Informations Affichées :**
 - **Nom et Prénom :** Identité du prospect.
 - **Contact :** Informations de contact telles que téléphone et email.
 - **Source :** D'où provient le prospect (publicité, référence, etc.).
 - **Relance :** Dans laquelle on peut relancer un prospect avec plusieurs choix de relance .
 - **Historique d'affectation :** les traces de prospects avec les dates d'affectation.
 - **Historique d'appel:** détail de l'appel (lié avec ringover à partir api).
 - **Avantages :** Garder toutes les informations pertinentes à portée de main pour un suivi personnalisé et efficace.

20. Affectation d'un Prospect

- **Capture d'écran :** Page d'Affectation d'un prospect



- **Description :**
 - **Informations Affichées :**
 - **Équipe :** dans laquelle on peut affecter un prospect au chef d'équipe .
 - **Commercial :** dans laquelle on peut affecter un prospect au commercial.
 - **Table distribution :** table qui affiche les informations du distribution de chaque commercial et équipe .
 - **Avantages :** Dans le but de garantir une distribution équitable des prospects.

21. Statistiques des Prospects

- **Capture d'écran : Page Statistiques des Prospects**

Equipe	Total	Source			Type Prospect		Motive de saisir						Activités							
		Saisir	Site Pub	Revendeur	Particulier	Professionnel	Parrainage	Appel	Avenant	Ancienne	Propre site	Revendeur	TPM	VTC	Société	Décennale	Dommage	Marchandise	Négociant	Prof Auto
Total	16	05	11	00	05	10	01	02	01	01	00	00	00	09	05	00	00	00	00	00
Equipe A	08	03	05	00	03	05	01	02	00	00	00	00	00	03	04	00	00	00	00	00
Equipe B	06	02	04	00	02	03	00	00	01	01	00	00	00	04	01	00	00	00	00	00
Equipe C	02	00	02	00	00	02	00	00	00	00	00	00	00	02	00	00	00	00	00	00
Equipe D	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00

Copyright © 2023, AkSam Assurance. All Rights Reserved
Created by Bob BECKTOLD

- **Description :**

- **Informations Affichées :**
 - **Source :** Détail par les prospects qui sont saisi manuel ou par les sites publicitaires ou par revendeur.
 - **Type Prospect :** Soit particulier ou bien professionnel.
 - **Motive de saisir :** (Parrainage, Appel, Avenant, Ancienne, propre site, revendeur.).
 - **Activités:** TPM, VTC, Société, Décennale, Dommage, Marchandise, Négociant, Prof Auto.
- **Avantages :** Contrôle général des statistiques des prospects .

Conclusion

- **Résumé des Avantages :**

- **Centralisation des Données :** Toutes les informations des prospects et des utilisateurs sont centralisées et facilement accessibles.
- **Efficacité :** La gestion est rapide et intuitive grâce à des options de recherche, de filtrage, et des formulaires bien conçus.
- **Sécurité :** Des fonctionnalités de sécurité permettent de contrôler l'accès aux informations sensibles.