

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

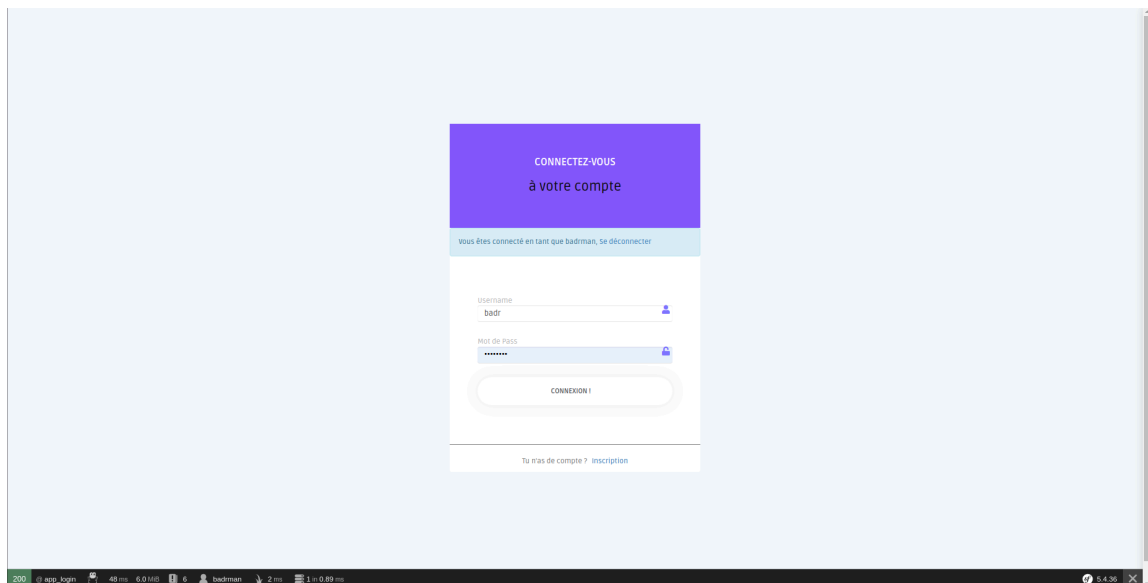
Pour fournir un exemple complet avec des interfaces et leur présentation, je vais structurer l'explication avec des captures d'écran fictives et une description étape par étape de chaque fonctionnalité. Voici comment vous pouvez le faire :

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



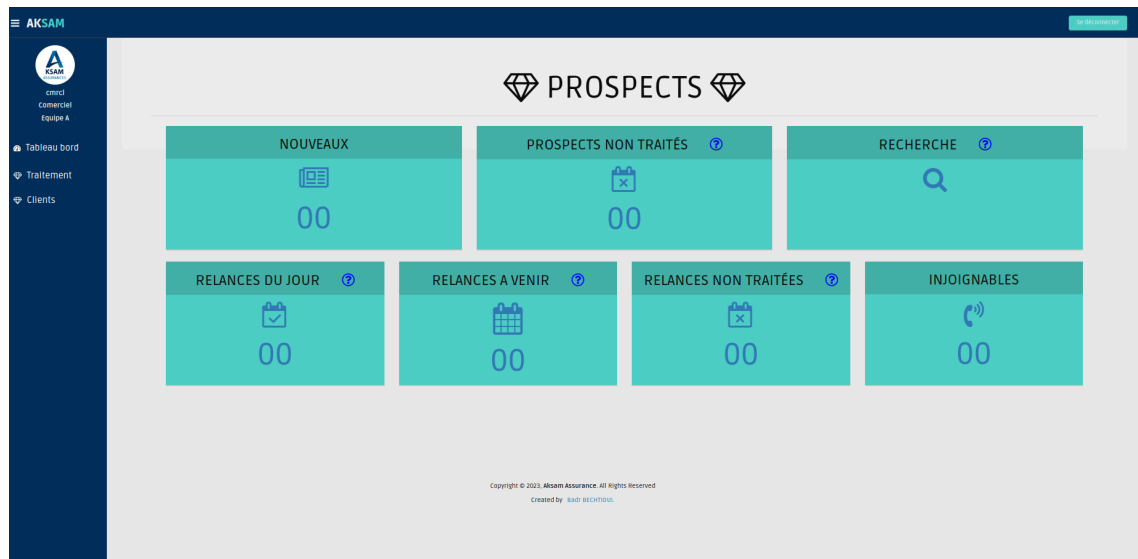
- **Description :**

- 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. Gestion des Prospects

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



- **Description :**

- **Fonctionnalités Clés :**

- **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.

4. Table Nouveaux Prospects

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

Nouveaux Prospects

Recherche par r sociale : -Sélection-

Type Prospect	Produit	Nom	Prénom	Raison Sociale	Email	Téléphone	Téléphone 2	Date création	actions
Professionnel	Auto	tesactev	attetent		up@gmail.com	+33625148596		2024-02-29 18:36:38	

Copyright © 2023, Aksam Assurance. All Rights Reserved
Created by RAD BACKTODOL

- **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.

5. Table des Prospects Non Traités

Capture d'écran : Les Prospects Non Traités

Les Prospects Non Traités

Recherche par r sociale : -Sélection-

Type Prospect	Produit	Nom	Prénom	Raison Sociale	Email	Téléphone	Téléphone 2	Date création	actions
Professionnel	Auto	tesactev	attetent		up@gmail.com	+33625148596		2024-02-29 18:36:38	
Particulier	Carton	ddddd	ddddd		so@ik.com	+33625148596		2024-02-27 23:56:48	
Professionnel	Carton	sssr	ssss		jh@ij.com	+33625148596		2024-02-27 23:03:21	
Particulier	Local	ddddd	sqz		so@ik.com	+33625148596		2024-02-27 22:58:13	

Copyright © 2023, Aksam Assurance. All Rights Reserved
Created by RAD BACKTODOL

- **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

6. Table de Recherche

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

Type Prospect	Produit	Nom	Prénom	Raison sociale	Email	Téléphone	Téléphone 2	actions
Particulier	Auto	test1230	test		bad@gmail.com	+33625343264		[icon]
Particulier	Auto	test123085	test		bad@gmail.com	+33625343264		[icon]
Professionnel	Auto	test123	test		bad@gmail.com	+33625343264		[icon]
Professionnel	Aucun	test124	test		bad@gmail.com	+212611112225		[icon]
Professionnel	Aucun	test126	test		bad@gmail.com	+212611112225	+33610113605	[icon]
Professionnel	Aucun	test124	test		bad@gmail.com	+212611112225		[icon]
Professionnel	Aucun	test1263	test		bad@gmail.com	+212611112225		[icon]
Particulier	Aucun	test126	test		bad@gmail.com	+212611112225		[icon]
Professionnel	Auto	test126	test		bad@gmail.com	+33625343264		[icon]
Professionnel	Construction	test126	test		bad@gmail.com	+33625343264		[icon]

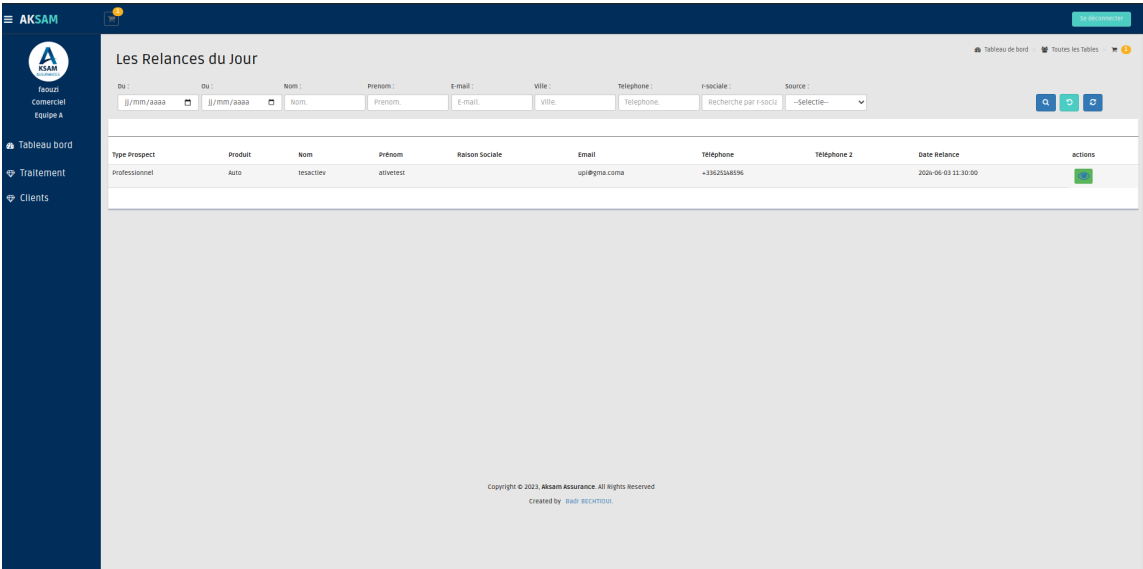
- **Description :**
 - **Informations Affichées :**

Dans cette recherche on peut filtre par :

 - **Nom et Prénom :** Identité du prospect.
 - **Contact :** Informations de contact telles que téléphone et email.
 - **R-sociale :** 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.

7. Table des Relances du jour

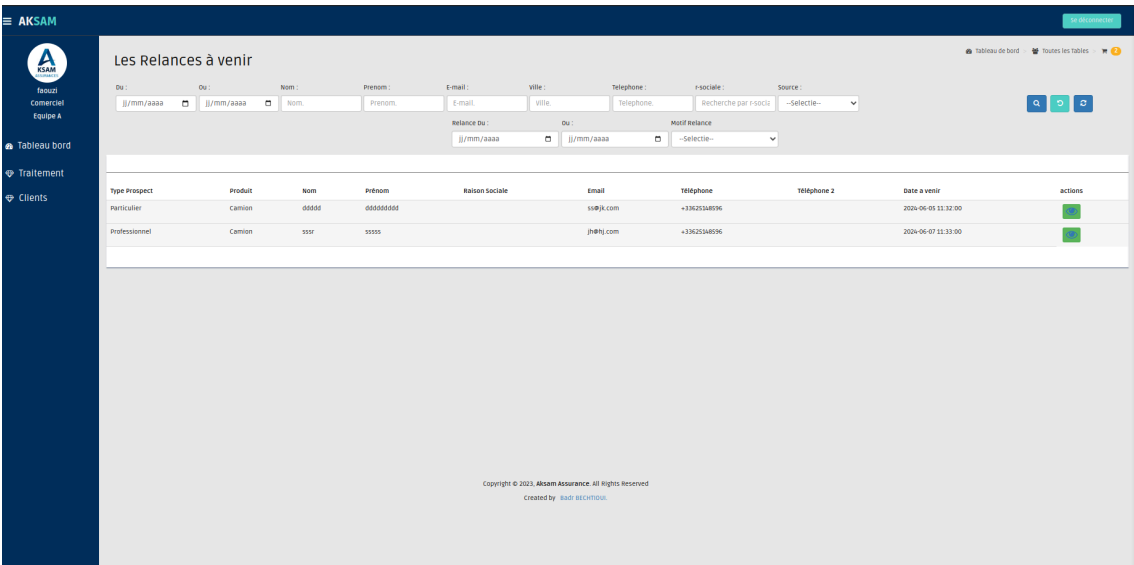
- **Capture d'écran : Page des Relances du jour**



- **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.

8. 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.

9. Table des Relances Non Traitées

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

The screenshot shows the 'Les Relances Non Traitées' page in the AKSAM system. The page has a dark blue sidebar on the left with the AKSAM logo and navigation links: 'Tableau bord', 'Traitement', and 'Clients'. The main content area has a title 'Les Relances Non Traitées' and a search bar with filters for 'Du', 'De', 'Nom', 'Prénom', 'E-mail', 'Ville', 'Téléphone', 'R. sociale', and 'Source'. Below the search bar is a table with the following data:

Type Prospect	Produit	Nom	Prénom	Raison Sociale	Email	Téléphone	Téléphone 2	Date Relance	actions
Particulier	Aucun	emprint	type1		badri@gmail.com	+212611112225		2024-05-18 15:19:00	
Professionnel	Aucun	test2243	test		badri@gmail.com	+212611112225		2024-05-08 18:30:00	
Professionnel	Auto	test113	test		badri@gmail.com	+3362556244		2024-05-04 11:01:00 2024-05-03 10:04:00	

At the bottom of the page, there is a copyright notice: 'Copyright © 2023, Akam Assurance. All rights reserved. Created by: [RAB BENKROUS](#)'.

- **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.

10. Table des Injoignables

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

<div> <div>AKSAM</div> <div> <div>AKSAM</div> <div> <div>Reçu</div> <div>Commercial</div> <div>Equipe A</div> </div> </div> </div> <div> <div>Tableau bord</div> <div>Traitements</div> <div>Clients</div> </div>									
<div> <div>Les Injoignables</div> <div> <div>De :</div> <div>De :</div> <div>Nom :</div> <div>Prénom :</div> <div>E-mail :</div> <div>Ville :</div> <div>Téléphone :</div> <div>Raison sociale :</div> <div>Source :</div> </div> <div> <div>jj/mm/aaaa</div> <div>jj/mm/aaaa</div> <div>Nom</div> <div>Prénom</div> <div>E-mail</div> <div>Ville</div> <div>Téléphone</div> <div>Recherche par / soci</div> <div>-Sélection-</div> </div> </div>									
Type Prospect	Produit	Nom	Prénom	Raison sociale	Email	Téléphone	Téléphone 2	Date injoignable	actions
Professionnel	Aucun	test82n	test		bad@gmail.com	+21611112225		2024-05-07 17:25:29	
Professionnel	Aucun	test82n	test		bad@gmail.com	+21611112225	+33830113401	2024-05-13 10:06:22	
Rc Pro		test82	Postman82		test_which_tokens3@mailinator.com	0625548596		2024-05-02 22:34:31	

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

11. Détails d'un Prospect

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

<div> <div>AKSAM</div> <div> <div>AKSAM</div> <div> <div>Reçu</div> <div>Commercial</div> <div>Equipe A</div> </div> </div> </div> <div> <div>Tableau bord</div> <div>Traitements</div> <div>Clients</div> </div>									
<div> <div>Prospect</div> <div> <div>Prospect du dddd sqz</div> <div> <div>AKSAM</div> <div> <div>Prénom</div> <div>nom</div> <div>Téléphone 1</div> <div>Téléphone 2</div> <div>Email</div> <div>Genre</div> <div>Ville</div> <div>Adresse</div> <div>Date de naissance</div> <div>Source</div> <div>Motif de suivi</div> <div>Site Pub :</div> <div>Type Prospect</div> <div>Raison sociale</div> <div>Code Postal</div> <div>Assure</div> <div>Ancienne assurance -régle</div> <div>Modèle d'avis</div> <div>Catégorie</div> <div>Affecté Au</div> <div>Produit</div> <div>Activité</div> <div>Date de création</div> </div> </div> </div> </div>									
<div> <div>Relance</div> <div> <div>Motif de Relance</div> <div> <div>Motif</div> <div>Date</div> <div>Comment</div> </div> </div> </div>									
<div> <div>Historique d'Affectation</div> <div> <div>Option</div> <div>Date</div> <div> <div>Affecté au Equipe A</div> <div>Affecté au Equipe A et commercial Manuel</div> </div> </div> </div>									
<div> <div>Historique d'Appel</div> <div> <div> <div>User</div> <div>Nr</div> <div>Nr appelé</div> <div>Début d'appel</div> <div>Durée</div> </div> <div> <div>Stephane Bouss</div> <div>+3276894094</div> <div>+3276894017</div> <div>2024-05-11 08:08</div> <div>0.60</div> </div> <div> <div>IMRBC MARCICH</div> <div>+3276894020</div> <div>+3276894017</div> <div>2024-05-11 08:14</div> <div>1.51</div> </div> <div> <div>IMRBC MARCICH</div> <div>+3276894020</div> <div>+3276894017</div> <div>2024-05-03 09:07</div> <div>0.73</div> </div> <div> <div>Stephane Bouss</div> <div>+3276894094</div> <div>+3276894017</div> <div>2024-05-03 09:20</div> <div>0.06</div> </div> <div> <div>IMRBC MARCICH</div> <div>+3276894020</div> <div>+3276894017</div> <div>2024-05-03 09:21</div> <div>4.38</div> </div> <div> <div>IMRBC MARCICH</div> <div>+3276894020</div> <div>+3276894017</div> <div>2024-05-03 09:25</div> <div>3.01</div> </div> </div> </div>									

- 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.

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.