

Pipeline de vente VS Workflow

Pipeline de vente

Définition

- Le pipeline est **une vue visuelle des étapes qu'un prospect doit franchir pour devenir client.**
- Il suit le parcours d'un contact étape par étape.

Caractéristiques

- Représente **les étapes de conversion** : Exemple : Nouveau prospect → Cours d'essai planifié → Inscription confirmée.
- Permet de **voir où se trouvent tous les prospects en temps réel.**
- Principalement **utilisé pour le suivi commercial.**

Exemple pour le club de chant

Étape du pipeline	Prospect
Nouveau prospect	Julie
Cours d'essai planifié	Lucas
Cours d'essai réalisé	Sofia
Inscription confirmée	Emma

Workflow

Définition

- Un workflow est **une automatisation de tâches ou d'actions dans le CRM.**
- Il **déclenche automatiquement des actions** en fonction de critères définis.

Caractéristiques

- Automatise les tâches répétitives : emails, notifications, création de deals ou tâches.
- Permet de **gagner du temps et réduire les oublis.**
- Peut s'appliquer à des contacts, deals ou tickets.

Exemple pour le club de chant

- Quand Julie remplit le formulaire "Cours d'essai" :
 1. Création automatique du contact dans HubSpot
 2. Envoi d'un email de bienvenue
 3. Création d'une transaction (deal) dans le pipeline
 4. Notification au commercial pour suivi
 5. Rappel automatique 24h avant le cours

Différence clé

Aspect	Pipeline de vente	Workflow
Objectif	Suivre le parcours commercial	Automatiser des actions répétitives
Vue	Visuelle, par étape	Processus automatique
Focus	Où se trouvent les prospects	Quelles actions sont déclenchées
Interaction	Suivi manuel possible	Automatisation complète
Exemple club de chant	Voir tous les élèves en cours d'essai	Envoyer email + créer tâche + notifier commercial automatiquement

Métaphore simple

- **Pipeline** = plan du parcours d'un élève, étape par étape
- **Workflow** = robot qui fait automatiquement toutes les tâches liées à ce parcours