

Cahier des Charges

Titre du projet

Création d'un module Odoo CRM avec des fonctionnalités avancées de gestion des opportunités.

1. Contexte et Objectifs

Le projet vise à enrichir le module CRM d'Odoo en introduisant des fonctionnalités permettant d'améliorer la gestion des opportunités, le suivi des clients et la collecte de feedback. Le module doit être simple à utiliser tout en automatisant des tâches répétitives pour augmenter l'efficacité des équipes commerciales.

2. Fonctionnalités Demandées

2.1 Auto-archivage des opportunités

- Les opportunités doivent être automatiquement archivées 30 jours après leur création grâce à une tâche planifiée (cron job).

2.2 Rappels automatiques par e-mail

- Envoi automatique de rappels au client et au commercial responsable (en copie).
- Fréquences des rappels : 7 jours, 15 jours et 30 jours après la création de l'opportunité.
- Modèles d'e-mails personnalisables.

2.3 Feedback client via un QCM

- Génération automatique d'un questionnaire une fois qu'une activité est marquée comme "faite".
- Les réponses doivent être enregistrées dans le CRM.

3. Contraintes Techniques

3.1 Compatibilités

- Version d'Odoo : Compatible avec Odoo version 16 ou ultérieure.

3.2 Configuration utilisateur

- Les administrateurs peuvent activer/désactiver les rappels automatiques.

3.3 Performances

- Utilisation de tâches planifiées pour minimiser la charge sur le système.

4. Déroulement du Projet**

4.1 Phases du projet

1. Analyse et spécification (1 semaine) : Validation des besoins.
 2. Développement(2 semaines) : Création et intégration des fonctionnalités.
 3. Tests (1/2 semaine) : Vérification des fonctionnalités.
 4. Déploiement (1/2 semaine) : Installation et formation.
-

5. Livrables

- 1.Module Odoo: Code source et documentation d'installation.
 2. Tests unitaires: Scénarios de tests.
 3. Documentation : Guide utilisateur et technique.
-

Ce cahier des charges définit les bases pour la création d'un module Odoo CRM personnalisé. Il permet d'automatiser des processus clés et de renforcer le suivi client. Les prochaines étapes consistent à valider ces spécifications et démarrer le développement.