

## Créer une opportunité

Le [pipeline](#) permet d'organiser les différentes [opportunités](#) d'affaire que vous créez avec vos clients, ainsi que leurs états d'avancement. Ces fiches d'[opportunités](#) regroupent l'ensemble des informations nécessaires au suivi et à la réalisation des projets de vos prospects ou clients.

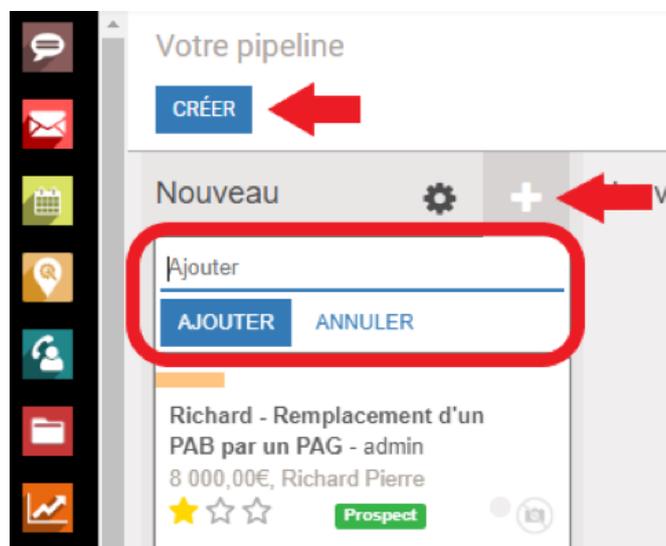
 Plus d'information sur [Introduction au CRM](#)

### Création manuelle d'opportunités

Vous pouvez créer une [opportunité](#) manuellement depuis votre Pipeline, disponible dans le menu **Ventes > CRM > Mon Pipeline**.

Différentes méthodes sont disponibles:

- Soit via le bouton [créer](#),
- Soit via le symbole + : un encart permet alors de saisir le nom, le client et le revenu espéré



La structure générale d'une opportunité comprend 4 blocs d'informations :

#### 1. La description de l'opportunité :

Dans cette partie, la description du projet correspond au titre du dossier.

Il est conseillé de normaliser la manière de saisir la description de votre opportunité:

Par exemple, voici des éléments qui peuvent être utilisé :

- Type d'appareil : PAB / PAG / Foyers
- Marque / Modèle : Rika / Contura / Leenders / ...
- Type d'installation : Tubage / Création de conduit / ...
- Exemple : PAG Rika - Raccordement sur conduit existant

Le [budget du client](#) peut être saisi à titre indicatif. De même, les [étoiles](#) permet de gérer les priorités.

La [probabilité](#) est définie automatiquement selon l'étape de l'opportunité. Elle correspond à la probabilité de réaliser l'affaire.



*Dans notre exemple, nous avons créé l'opportunité Remplacement d'un poêle à bois par un poêle à granulé, pour le client Pierre RICHARD. Le revenu de espéré de cette opportunité est de 8 000€.*

Le prospect intéressé se transforme en opportunité qualifiée auquel vous attribuez un niveau de priorité.

## 2. L'onglet activité:

Cet onglet regroupe les actions à faire avant une certaine date donnée. On peut alors créer une action réalisée ou à faire avant une certaine échéance.

Ces actions sont également listées dans le menu **Ventes > CRM > Activité**

Activités	Marketing	Projet	Notes		
Résumé	Type d'activité	Date	Auteur	Commercial	État
Faire Devis	Faire Devis	04/07/2022 14:31:00	admin	admin	Réalisée

[Ajouter un élément](#)

Lorsque l'on déplace son opportunité d'une étape à l'autre, on peut automatiser une action qui sera déclenchée (tel que l'envoi d'un email).

 [Plus d'information sur la planification des activités](#)

### 3. L'onglet marketing:

Cette onglet vous permet de définir l'origine de cette opportunité.  
Par exemple, si celle-ci est issue d'une campagne de courriel, d'une

Activités	Marketing	Projet	Notes																								
<h2>Origine</h2> <table><tr><td>Campagne</td><td>Campagne de courriel - services</td><td>Apporté par</td><td></td></tr><tr><td>Canal</td><td>Vente</td><td></td><td></td></tr><tr><td>Origine</td><td>Offre de Noël</td><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td>Campagne de courriel - services</td><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td>Lettre d'information</td><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td><a href="#">Créer et modifier...</a></td><td></td><td></td></tr></table>				Campagne	Campagne de courriel - services	Apporté par		Canal	Vente			Origine	Offre de Noël				Campagne de courriel - services				Lettre d'information				<a href="#">Créer et modifier...</a>		
Campagne	Campagne de courriel - services	Apporté par																									
Canal	Vente																										
Origine	Offre de Noël																										
	Campagne de courriel - services																										
	Lettre d'information																										
	<a href="#">Créer et modifier...</a>																										

Il est aussi possible de gérer les parrainages entre clients, via le champ **Parrainage - Apporté par**

Le parrainage permet de définir le type de lien du filleul et de déclencher des récompenses ou des actions à faire lors d'un parrainage réussi.

### 4. L'onglet projet:

Cet onglet permet l'insertion de questionnaire spécifique à chaque projet. Il recense alors l'ensemble des questions à poser pour chaque projet, par exemple afin d'orienter une négociation commerciale.

Activités Marketing **Projet** Notes

Projet Cheminée et Poêle

Type    Poêle bois	Description	Énergie    Bois	Marque/Modèle
Positionnement    Face	Résidence principale    <input checked="" type="checkbox"/>	Habitat + 2 ans    <input checked="" type="checkbox"/>	Propriétaire    <input checked="" type="checkbox"/>
Adresse	Notes		

Ces questionnaires sont paramétrables depuis le menu **Ventes > Configuration > Modèles de Projets**.

 Plus d'information sur les [modèles de projets](#)

 Astuce: La création d'opportunité est également possible depuis la fiche d'un contact prospect via le bouton dédié

 Actif	 0 Documents	 0 RDVs Tech
 0 Contrats	 0 Lignes contrat	 0 Réceptions
 0 Parc Installé	 0,00 Paiements	 0 DI récurrentes
 0 DI à program...	 0 Listes de diff...	 0 Statistiques ...
 0 Relations	 0 Tickets	 0 Opportunités
 0 Rendez-vous	 0 Activités	 Non publié Sur le site int...
 0,00 Facturé HT	 0 Ventes	 0 Lignes de co...
	 0 Comptes ana...	 0 Tâches

## Création automatique d'opportunités

Tous message envoyé à une adresse électronique spécifique peut être automatiquement répertorié comme une piste ou une opportunité dans votre CRM.

Un moyen simple d'optimiser la création d'opportunités est d'utiliser un formulaire de contact sur votre site web.

 Plus d'information sur la [génération automatique d'opportunités](#)