OpenFire
ZA La Brosse – 5 rue de la Garenne
35520 La Chapelle des Fougeretz
France

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.

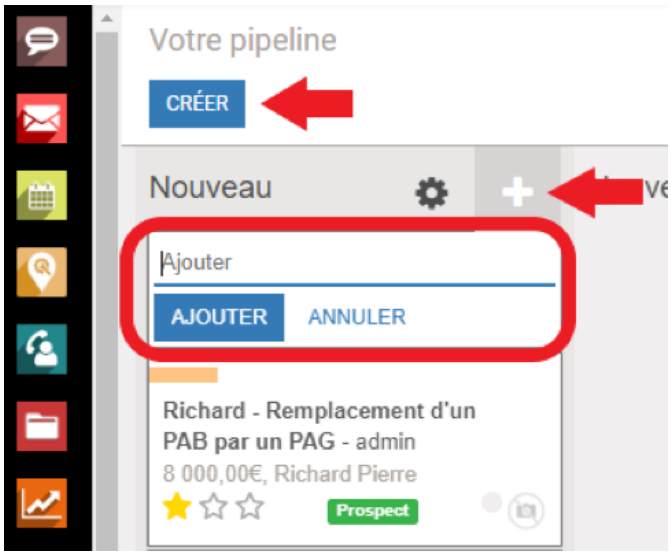
Plus d'information sur Introduction au CRM

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 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.

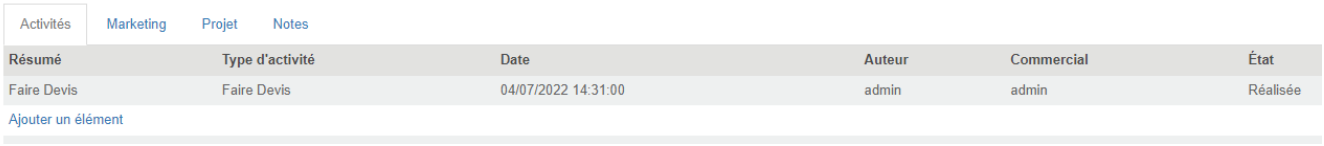


Dans notre exemple, nous avons créé l'opportunité Remplacement d'un poêle à bois par un poêle à granulé, pour le client Pierre RICHARD. Le revenu de espéré de cette opportunité est de 8 000€.

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**

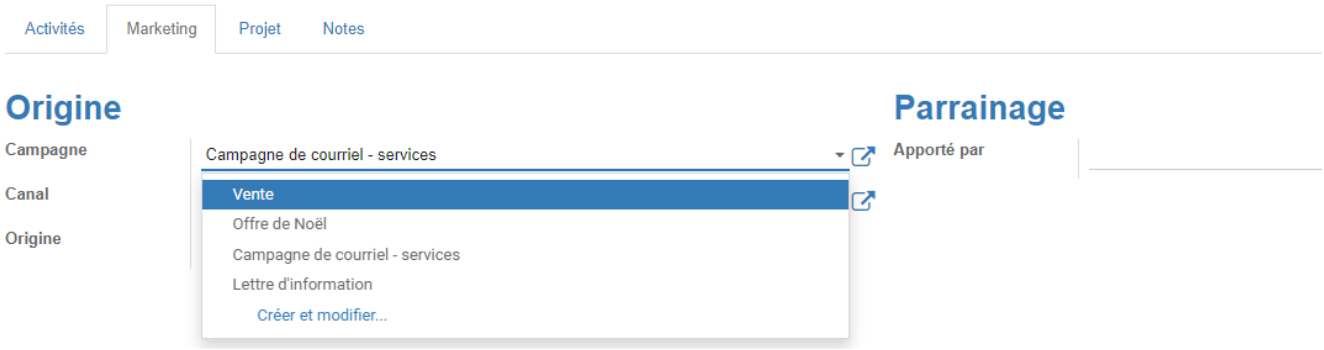


Lorsque l'on déplace son opportunité d'une étape à l'autre, on peut automatiser une action qui sera déclenchée (tel que l'envoi d'un email).

Plus d'information sur la planification des activités

3. L'onglet marketing:

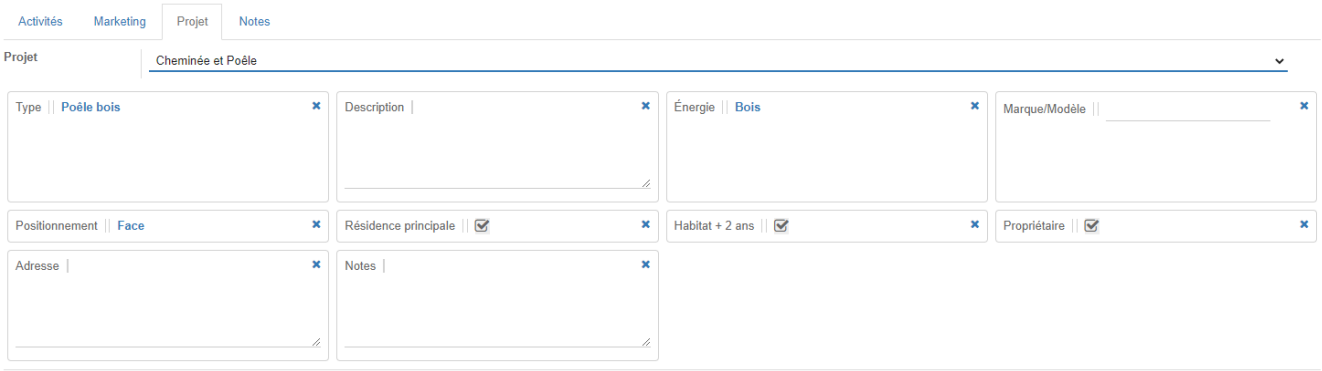
Cette onglet vous permet de définir l'origine de cette opportunité.
Par exemple, si celle-ci est issue d'une campagne de courriel, d'une



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 a faire lors d'un parrainage réussi.

4. L'onglet projet:

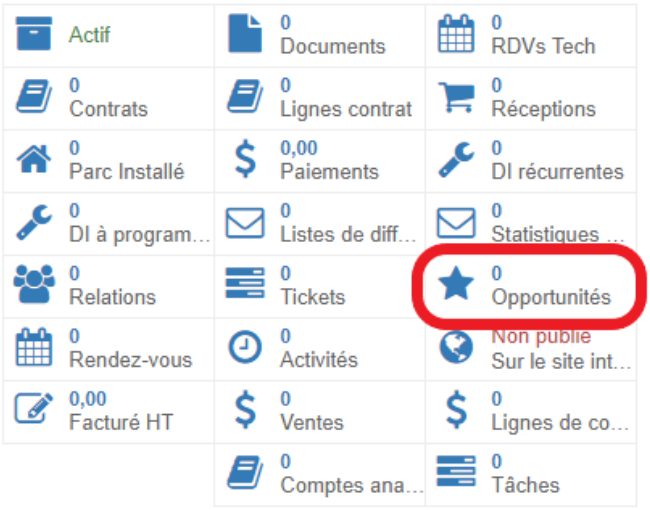
Cet onglet permet l'insertion de questionnaire spécifique à chaque projet. Il recense alors l'ensemble des questions a poser pour chaque projet, par exemple afin d'orienter une négociation commerciale.



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



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