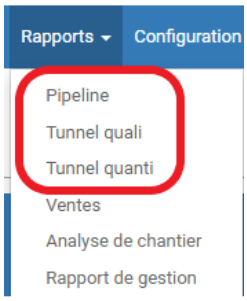
OpenFire
ZA La Brosse – 5 rue de la Garenne
35520 La Chapelle des Fougeretz
France

Analyser ses opportunités

En complément du tableau de bord, différents outils d'analyse du pipeline et des opportunités sont disponibles depuis le menu **Ventes > Rapports.**

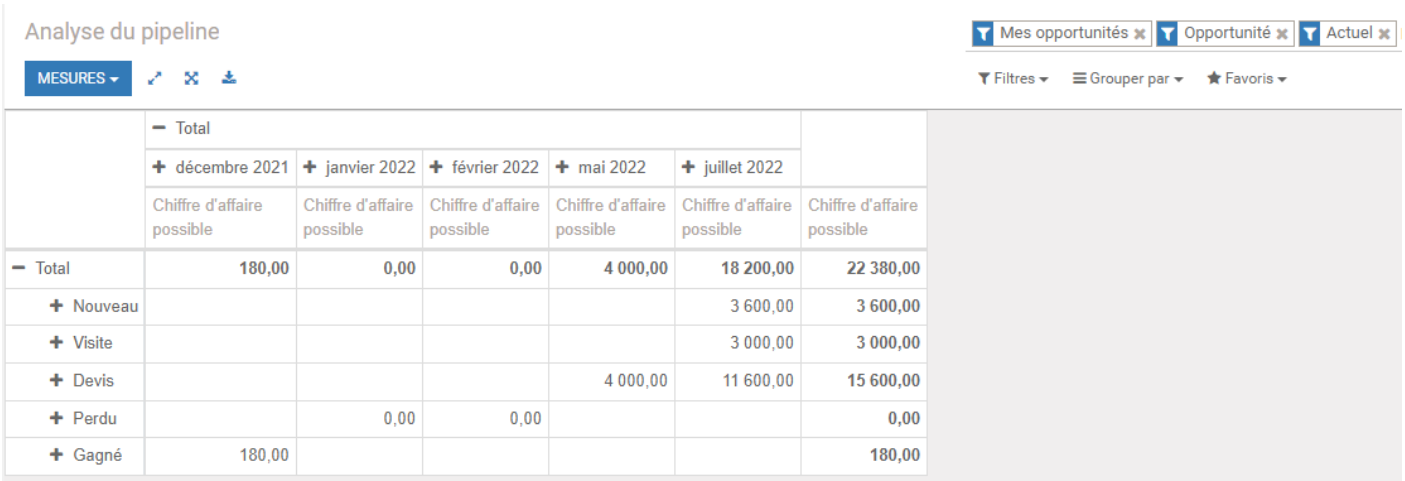


- L'analyse du pipeline
- Les tunnels de conversion Quali et Quanti

Analyse du pipeline

Un tableau croisé dynamique d'analyse du pipeline est disponible depuis le menu **Ventes > Rapports > Analyse du pipeline**

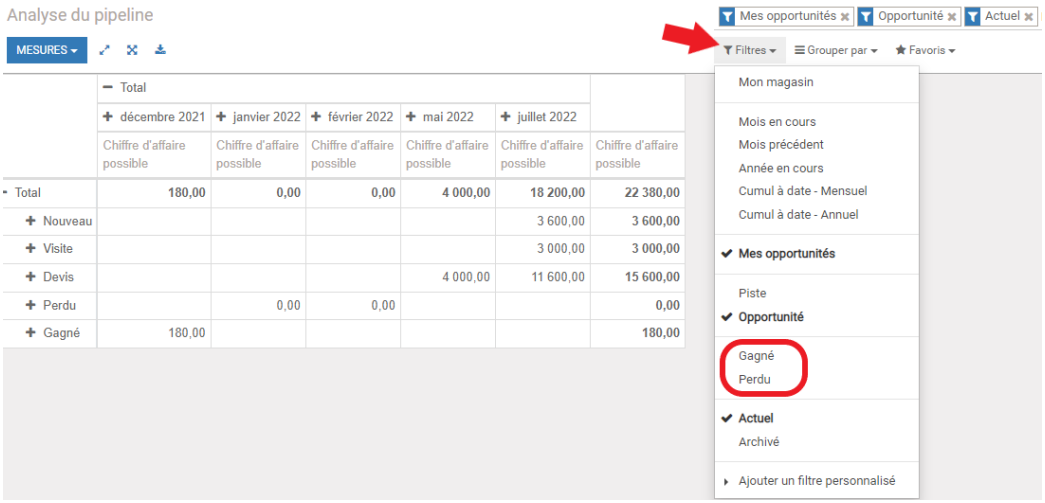
Vous pouvez suivre votre pipeline en terme de volume, en valeur (chiffre d'affaires) et croiser ces données avec votre organisation commerciale : par réseaux de vendeurs, par ligne de produits, par pays, par marché, par segmentation client, etc...



	Total					
	+ décembre 2021	+ janvier 2022	+ février 2022	+ mai 2022	+ juillet 2022	
	Chiffre d'affaire possible	Chiffre d'affaire possible	Chiffre d'affaire possible	Chiffre d'affaire possible	Chiffre d'affaire possible	Chiffre d'affaire possible
− Total	180,00	0,00	0,00	4 000,00	18 200,00	22 380,00
+ Nouveau					3 600,00	3 600,00
+ Visite					3 000,00	3 000,00
+ Devis				4 000,00	11 600,00	15 600,00
+ Perdu		0,00	0,00			0,00
+ Gagné	180,00					180,00

À ce niveau, vous pouvez filtrer quelles opportunités vous souhaitez voir : les vôtres, celles de votre équipe commerciale, de toute votre entreprise, etc.

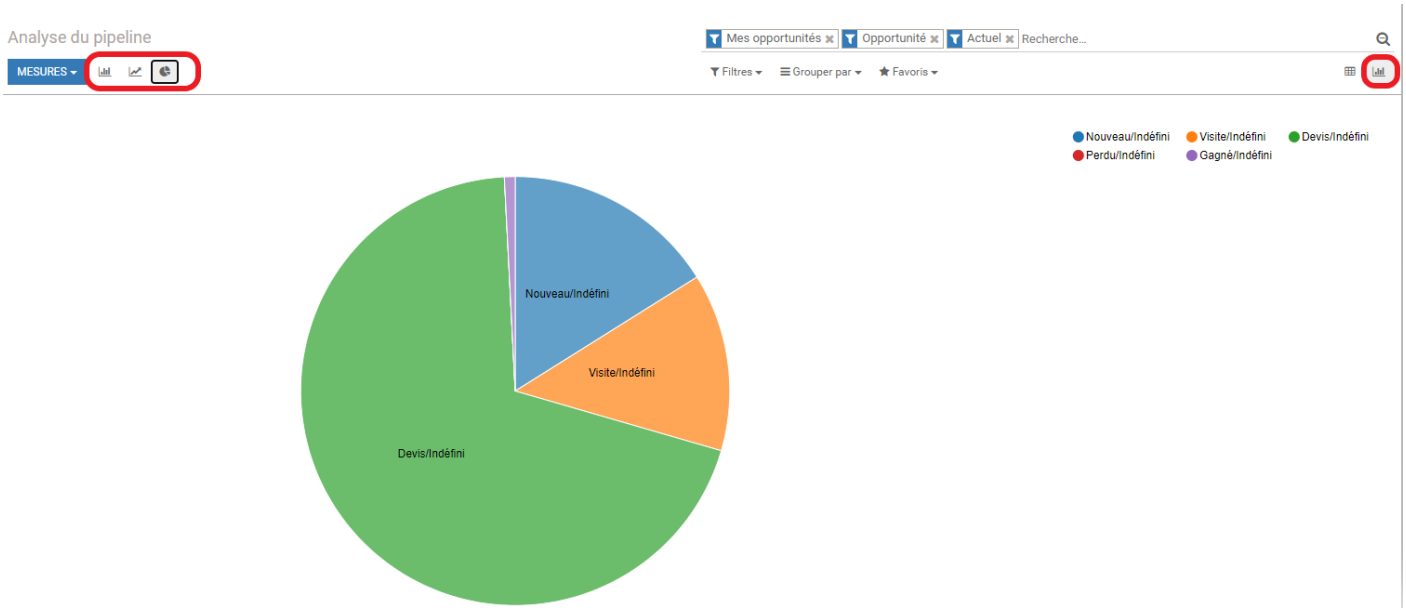
Vous pouvez alors cliquer sur filtrer et voir le ratioGagné/perdu.



Selon les données que vous souhaitez mettre en évidence, vous devrez peut-être afficher vos rapports d'une façon plus visuelle.

Vous pouvez alors transformer votre rapport en 3 vues graphiques: un diagramme circulaire, un graphique en barres et un graphique en courbes.

Ces vues sont accessibles via les icônes entourées en rouge dans la capture d'écran ci-dessous :



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

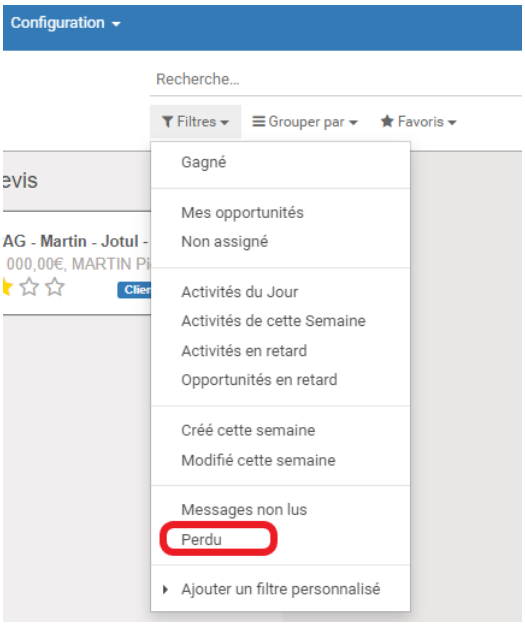
Tunnel Quali et Quanti

Les tunnels de conversion vous permettent d'analyser le taux de transformation de vos dossiers et votre rythme commercial. Vous pouvez aussi saisir des objectifs de vente par magasin et par vendeur qui pourront être repris dans les tunnels de vente pour comparaison.

Plus d'information sur le Tunnel de conversion

Visualiser les opportunités perdues

Pour récupérer les opportunités perdues, vous pouvez utiliser le filtre Perdu dans la barre de recherche.



Vous verrez alors toutes vos opportunités perdues.

Si vous avez défini des motifs des pertes des opportunités de vente, vous pouvez aussi utiliser ces informations pour trier les vues de vos opportunités de vente.

Vous pouvez ajouter le champ Motif de la perte et filtrer votre vue pour afficher les opportunités avec ou sans raison de perte, ainsi que sélectionner des motifs de perte spécifiques.

Plus d'information sur les motifs de pertes

