

Le Tunnel de Conversion

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

Attention: Seules les données rattachées à une opportunité sont analysées.

Le Tunnel Quali

Le **tunnel quali** permet d'analyser le taux de transformation des dossiers. Il se base sur la date de création de l'opportunité. Il est disponible depuis le menu **Ventes > Rapports > Tunnel Quali**

Ventes										
Tableau de bord CRM Liste de favoris Ventes Facturation Marque de l'article Actions Rapports Configuration										
Tunnel de conversion (qualitatif)										Rech
MESURES										Fil
	+ Total									
	Nombre d'opportunités	Nombre de devis	Nombre de commandes	Taux de devis (%)	Taux de concrétisation (%)	Taux de transformation (%)	Panier opportunité	Panier devis	Panier moyen	
- Total	13	4	3	30,77	75,00	23,08	5 712,59	18 565,91	24 754,55	
+ décembre 2021	2	2	2	100,00	100,00	100,00	37 054,55	37 054,55	37 054,55	
+ janvier 2022	1	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
+ février 2022	2	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
+ mai 2022	1	1	0	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
+ juillet 2022	7	1	1	14,29	100,00	14,29	22,08	154,55	154,55	

Exemple : pour le mois de Janvier 2022, l'outil analysera :

- L'ensemble des opportunités créées en janvier 2022
- L'ensemble des devis créés en lien avec les opportunités de janvier 2022, même si créés sur des mois ultérieurs
- L'ensemble des commandes validées en lien avec les opportunités de janvier 2022, même si créées sur des mois ultérieurs

Ainsi, les valeurs par mois peuvent donc continuer de s'actualiser mois après mois.

Le Tunnel Quanti

Le **tunnel quanti** permet d'analyser le rythme commercial.

Il vous donne le nombre « d'opérations » commerciales validées sur telle période. Il est disponible depuis le menu **Ventes > Rapports > Tunnel Quanti**

A la différence du tunnel de conversion Qualitatif, le tunnel Quantitatif se base sur la date de confirmation du bon de commande relié à une opportunité.

 **Attention:** Si le bon de commande n'est pas relié à une opportunité, celui-ci ne sera pas pris en compte dans le tunnel Quanti. Si plusieurs bons de commande est reliés à une même opportunité, le logiciel ne comptera qu'un bon de commande dans le tunnel Quanti à la date de confirmation du plus récent bon de commande.

Exemple : pour le mois de janvier 2022, on analysera donc :

- L'ensemble des opportunités créées en janvier 2022
- L'ensemble des devis créés en janvier 2022 (même si liés à une opportunité antérieure)
- L'ensemble des commandes validées en janvier 2022 (même si liées à des devis ou commandes antérieures)

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

Objectif Mensuel

Vous pouvez saisir des objectifs de vente par magasin et par vendeur dans le module Ventes depuis le menu **Ventes > Ventes > Objectifs mensuels**.



MODIFIER CRÉER

Pièce(s) jointe(s) ▾ Action ▾

1/1 < >

Ces objectifs peuvent être repris dans les tunnels de vente pour comparaison.

Ventes

Tableau de bord CRM Liste de favoris Ventes Facturation Marque de l'article

Tunnel de conversion (qualitatif)

MESURES

✓ Montant devis

✓ Nombre de devis

Nombre de commandes

Nombre d'opportunités

CA commandé

Taux de devis (%)

Nombre d'activités

Taux de concrétisation (%)

Taux de transformation (%)

CA commandé N-1

Marge % commandé

Panier opportunité

Marge € commandé

Panier devis

✓ Objectif CA commandé

Panier moyen

Taux de concrétisation € (%)

✓ Comparaison Objectif (%)

✓ Comparaison N-1 (%)

Comptage

	Montant devis	Comparaison Objectif (%)	Comparaison N-1 (%)	Objectif CA commandé
0	0,00	0,00	N/E	2 000,00
0	0,00	N/E	N/E	0,00
0	0,00	0,00	N/E	2 000,00