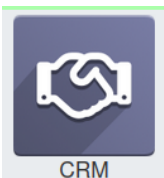


Pour plus de contenu, connectez-vous !

OPTION : module CRM

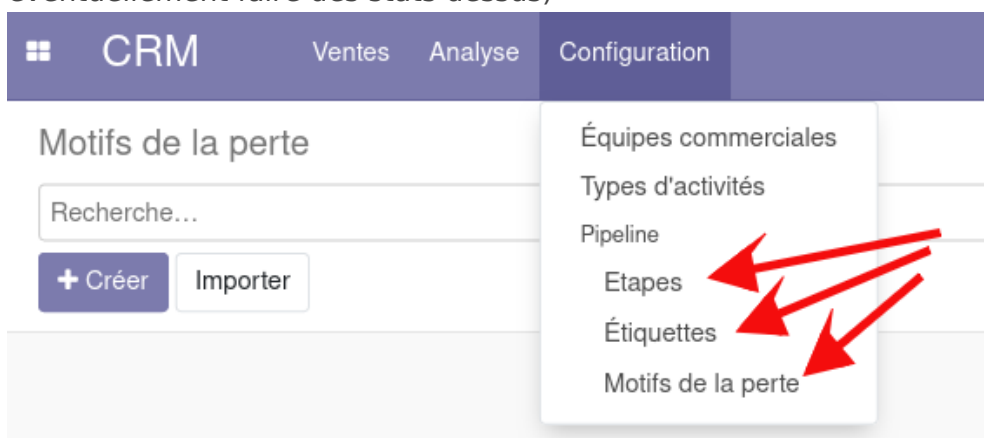
Description de l'application CRM dans Odoo



Mise en place

Lorsque l'on commence à utiliser ce module, il faut tout d'abord :

1. créer ses étapes
2. créer ses étiquettes (facultatif)
3. créer les différents "motifs de perte" (pour pouvoir qualifier les contrats non obtenus et éventuellement faire des stats dessus)



Le Pipeline

= le tableau de bord dans lequel sont référencées tous les tickets d'"opportunités".

The screenshot shows the Odoo CRM Pipeline dashboard. At the top, there's a navigation bar with 'CRM', 'Ventes', 'Analyse', and 'Configuration'. The user is logged in as 'Sandie FAVRE 2'. The main header is 'Pipeline' with a search bar and buttons for '+ Créer' and 'Importer'. Below this, there's a table with columns: 'Nouveau', 'Qualifié', 'Proposition', and 'Gagné', each with a count of 0. A message in the center says 'Ajoutez de nouvelles opportunités' (Add new opportunities) and explains that the user is not a sales team member. It suggests adding the user to a sales team or that Odoo will create a default one.

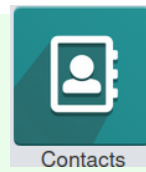
Référencer des "opportunités"

The screenshot shows the 'Nouveau' (New) form for creating an opportunity. It has a green header with '+ Créer' and 'Importer' buttons. The form is titled 'Nouveau' with a '+' icon and a count of '0'. The form fields are: 'Nom' (Name) with a text input, 'Client' (Client) with a dropdown menu, and 'Revenu espéré' (Expected revenue) with a text input and a currency symbol '€'. There are three star icons below the revenue field. At the bottom, there are three buttons: 'Ajouter' (Add), 'Modifier' (Edit), and 'Annuler' (Cancel).

- On peut sur cette vue résumée remplir à minima le nom de l'opportunité (ex. "salon du vin") et le client.
- Dans "Revenu espéré", on peut renseigner le chiffre d'affaires approximatif visé (et/ou la marge).

- Les étoiles permettent de mettre un critère de priorité (les tickets avec 3 étoiles s'affichent en haut de liste).

Dans "Client" on retrouve la base client qui est dans le menu



Dans le menu "contacts", 2 nouveaux boutons de raccourcis apparaissent en lien avec le menu CRM : "opportunités" et "rendez-vous". Ils font le lien vers le formulaire de l'opportunité.

 96h Non Stop - Association OPTS ☐ Est un dépôt vendeur	☐ Est un utilisateur dans Odoo ☐ Est une société dans Odoo	Téléphone Mobile Courriel Site Web	1 Opportunités 0 Rendez-vous 3 Ventes 984,54 € Facturé 0 Comptes ana... Actif
	landry@96hnonstop.fr		

Pour renseigner plus de détails, cliquer sur le bouton "modifier" : on arrive sur cette vue formulaire

Pipeline / Test nouveau ticket

Modifier Créer Action

Nouveau devis Marquer comme gagné Marquer comme perdu Nouveau Qualifié Proposition Gagné

Test nouveau ticket

5 000,00 € à 10 %

Client: 96h Non Stop - Association OPTS
 Courriel: landry@96hnonstop.fr
 Téléphone:
 Vendeur: [Sandie FAVRE 2]
 Équipe commerciale: Département des ventes

Date de fermeture prévue:
 Priorité: ★★☆☆
 Étiquettes:

Notes internes Suivre

sur cette même page, onglet "suivre" :

Notes internes Suivre

Informations initiales sur le Contact

Nom du client: 96h Non Stop - Association OPTS
 Adresse: 9 Place Lazare Goujon
 Rue 2...
 VILLEURBANNE État 69100
 Pays:
 Site Web: e.x. https://www.odoo.com

Nom du contact:
 Poste Occupé:
 Mobile:

Marketing

Campagne: Christmas Special
 Moyen: Email
 Origine: Facebook

Divers

Jours à attribuer: 0,00
 Jours avant clôture: 0,00
 Apporté par: un super copain

Lorsque vous créez un devis, il faut le faire depuis cette page (bouton "Devis" = raccourci



vers le menu ()

Attention, les devis créés depuis le menu "Ventes" ne peuvent pas à postériori être rattachés à une opportunité. Il faut donc bien passer par l'opportunité pour créer le nouveau devis.

Planifier des "activités"

Il existe une liste d'activités par défaut (ci-dessous) :

Types d'activités

Recherche...

+ Créer

Importer

Filtres

Regrouper par

Favoris

1-6 / 6

	Nom	Résumé	Planifié dans	Unité	Type	Modèle	Icône
☐	+ Email			0 jours	après la date de fin de l'activité précédente		fa-envelope
☐	+ Call			2 jours	après la date de fin de l'activité précédente		fa-phone
☐	+ Meeting			0 jours	après la date de fin de l'activité précédente		fa-users
☐	+ Order Upsell			0 jours	après la date de fin de l'activité précédente	Devis	fa-line-chart
☐	+ To Do			5 jours	après la date de fin de l'activité précédente		fa-tasks
☐	+ Exception			0 jours	après la date de fin de l'activité précédente		fa-warning

Sur chaque opportunité on peut planifier une ou des activités :

Pipeline

Mon Pipeline x Recherche...

+ Créer

Importer

Nouveau

+

Qualifié

5 000 €

Test nouveau ticket

- client chiant

5 000,00 €, 96h Non Stop -

Association OPTS



Pas d'activités prévues.

+ Planifier une activité

Odoo

Activité

Call

Résumé

proposition de rdv

Date d'échéance

27/07/2024

Assigné à

[Collectif TRESS]



blbalbalba|

Planifier

Marqué comme fait

Terminé et planifier le prochain

Annuler

pour les activités de type rendez-vous, on passe par une vue calendrier :

Pipeline / Rendez-vous (29 juil. – 4 août 2024)

Recherche...

← Aujourd'hui →

Jour

Semaine

Mois

Filtres

Favoris

W31	lun. 29/7	mar. 30/7	mer. 31/7	jeu. 1/8	ven. 2/8	sam. 3/8	dim. 4/8	août 2024
Journée entière								lun. mar. mer. jeu. ven. sam. dim.
6:00								
7:00								
8:00								
9:00								
10:00								
11:00								
12:00								
13:00								
14:00								
15:00								

Ouvrir : rencontre

Titre de l'évènement

rencontre

Participants

Collectif TRESS

Selectionnez les participants...

Détails de l'évènement

Options

Heure de début

01/08/2024 10:00:00

Etiquettes

Durée

02:00

heures

Rappels

1 hour notif

Toute la journée

Lieu

au bureau

Description

blablabla

Pipeline / Rendez-vous (29 juil. – 4 août 2024)

Recherche...

← Aujourd'hui →

Jour

Semaine

Mois

Filtres

Favoris

W31	lun. 29/7	mar. 30/7	mer. 31/7	jeu. 1/8	ven. 2/8	sam. 3/8	dim. 4/8
Journée entière							
6:00							
7:00							
8:00		08:00 - 10:00 blbbaa Participants:					
9:00							
10:00				10:00 - 12:00 rencontre Participants:			
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							

Priorisation :

Les tickets peuvent être triés par priorité (nb d'étoiles).

Si l'activité est prévue pour aujourd'hui, elle s'affiche en jaune, si la tâche est dépassée et n'a pas été notée comme faite, l'activité s'affiche en rouge. On peut cliquer sur la barre du haut dans la couleur jaune ou rouge pour ne visualiser que les activités du jour ou activités en retard.

Nouveau
+

16 000 €

séminaire adecco
8 000,00 €, ADECCO GROUPE
FRANCE
★★★★🕒📎

mariage michele
3 000,00 €, Cauletin Michèle
★★★☆☆🕒📎

Test nouveau ticket
● client chiant
5 000,00 €, 96h Non Stop -
Association OPTS
★★★☆☆🕒📎

En bas du formulaire "opportunité", on retrouve toutes les activités :

▼ Activités planifiées

2 jours en retard: Email *pour* [Collectif TRESS] ⓘ

✓ Marquer comme terminé ✎ Modifier ✕ Annuler

Dû dans 2 jours: “proposition de rdv” *pour* [Collectif TRESS] ⓘ

bibalbalbalba
✓ Marquer comme terminé ✎ Modifier ✕ Annuler

Dû dans 7 jours: “rencontre” *pour* [Collectif TRESS] ⓘ

blablalba
✓ Marquer comme terminé ✎ Modifier ✕ Annuler

Lorsqu'une activité est réalisée, il faut aller le noter dans l'opportunité : soit en cliquant sur "fait", soit en cliquant sur "terminé et planifier le prochain".

Retard

1

Email

2 jours en retard

Rédiger un commentaire

Terminé et planifier le prochain

Fait

Annuler

Changer l'état d'une "opportunité"

Soit depuis le pipeline en faisant glisser l'opportunité d'une colonne à une autre :

Nouveau

+

Qualifié

+

Proposition

+

Gagné

0

0

2 500 €

Test

2 500,00 €, LUCI ASSOCIATION

★ ★ ☆ ⌚

Soit en cliquant sur les étapes en haut à droite du formulaire opportunité

Nouveau devis

Marquer comme gagné

Marquer comme perdu

Nouveau

Qualifié

Proposition

Gagné

Test

2 500,00 € à 30 %

Client

LUCI ASSOCIATION

Courriel

Téléphone

Date de fermeture prévue

0 Réunion

1 Devis

L'opportunité donne lieu à un contrat

Nouveau devis

Marquer comme gagné

Marquer comme perdu

mariage michele

3 000,00 € à 10 %

Client

Cauletin Michèle

Courriel

m.cauletin@gmail.com

En cliquant sur "marqué comme

la part d'Odoo



Quel exploit ! Record de l'équipe au cours des 30 derniers jours.



0 Réunion



0 Devis

qui est décidément très sympa !

Le contrat est perdu

On clique sur le bouton "marquer comme perdu", et le ticket d'opportunité disparaît du pipeline.

Ce qui est dommage, c'est que le devis associé ne s'annule pas en parallèle.

Le contrat est gagné

Il va dans la colonne "Gagné". Pour archiver, vous pouvez :

1. vous mettre en vue liste :

The screenshot shows the Odoo CRM Pipeline interface. The top navigation bar includes 'CRM', 'Ventes', 'Analyse', and 'Configuration'. The pipeline header has a search bar, '+ Créer', 'Importer', and filters. The main area displays four columns: 'Nouveau' (10 000 €), 'Qualifié' (20 000 €), 'Proposition' (0), and 'Gagné' (5 000 €). A red arrow points to the 'List' view icon in the top right corner of the pipeline header.

2. regrouper par étape :

et ouvrir l'étape "Gagné" pour cocher les opportunités concernées

Faire Action > Archiver

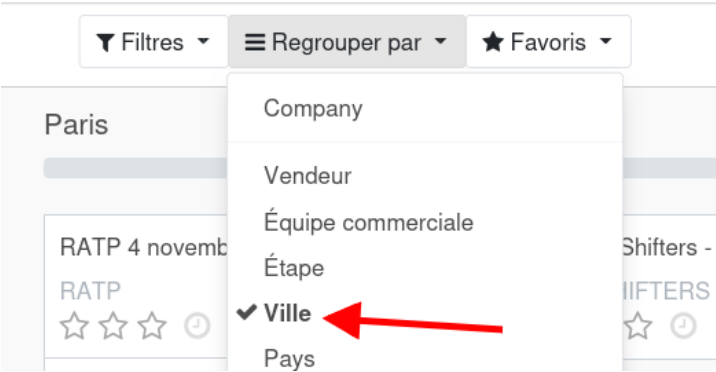
n'apparaissent plus. Il faudra faire un autre filtre sur pour les

retrouver. Contrairement aux contrats perdus qui sortent du pipeline, et que l'on retrouve juste avec le filtre "perdues".

Depuis la fiche contact, on peut créer un rdv sans même qu'il y ai de lien avec le module CRM : ils n'apparaîtront pas dans la vue calendrier de CRM. Si on créé ensuite une opportunité pour ce client, le RDV créé auparavant ne sera pas relié à celle-ci. D'où l'intérêt en fait de NE PAS créer de rdv depuis la fiche contact !

“ Est-ce qu'on peut trier les opportunités par Ville du.de la client.e ?

Oui, pour cela il faut aller dans **Regrouper par > Ville**



Created 2024-07-25 12:38:36 UTC by Sandie Favre

Updated 2026-01-16 09:41:22 UTC by Sandie Favre