**IPRO SL**, - NIF: 02048IP-21
Tel: 555 258873 - sales@iprosl.com - www.iprosl.com
Via Ministerial, Malabo2 - Apdo 664 - Malabo, Guinea Equatorial

# CRM : pistes et pipeline

L'application **CRM** suit chaque opportunité commerciale, du premier contact à la signature.

## Le pipeline

Ouvrez **CRM**. Les opportunités s'affichent sous forme de cartes dans des colonnes (étapes) comme *Nouveau*, *Qualifié*, *Proposition* et *Gagné*. Faites glisser une carte vers la colonne suivante à mesure que l'affaire avance. Pour ajouter ou renommer une étape, cliquez sur **+ Étape** ou sur l'engrenage d'une colonne.

## Créer une opportunité

1. Cliquez sur **Nouveau**.
2. Saisissez le nom de l'opportunité, le client, le revenu attendu et la probabilité.
3. Cliquez sur **Ajouter** pour placer la carte dans la première étape, ou sur **Modifier** pour ouvrir la fiche complète.

## Pistes (optionnel)

Pour qualifier les contacts avant de les traiter comme de vraies opportunités, activez **CRM ▸ Paramètres ▸ Pistes**. Un menu **Pistes** apparaît. Quand une piste est qualifiée, ouvrez-la et cliquez sur **Convertir en opportunité**.

## Gagner ou perdre une affaire

- Cliquez sur **Gagné** quand le client accepte.
- Cliquez sur **Perdu** et choisissez une raison quand l'affaire échoue. Les opportunités perdues sont archivées mais peuvent être restaurées.

## Envoyer un devis depuis l'opportunité

Sur l'opportunité, cliquez sur **Nouveau devis**. Le devis est lié à l'opportunité et son montant apparaît dans le bouton intelligent **Devis**.