

## Utiliser les pistes

OpenFire permet la mise en place de [pistes](#) en amont de la création des opportunités. Les pistes ont pour but d'ajouter une étape de validation à votre pipeline.

Par exemple, un inscrit sur votre site web ou encore une rencontre lors d'un événement peut être considéré comme une piste. On pourra alors les recontacter afin de convertir la piste en opportunité.

## Gérer les Pistes

Via le menu **Ventes > Configuration > Configuration**, vous pouvez activer ce mode. Il s'appliquera par défaut à tous vos canaux de vente.

### CRM

#### Alias mail des pistes

Chaque équipe commerciale a un email alias qui peut être configuré sur la fiche de l'équipe commerciale. Vous pouvez :

info @perso-david.openfire.fr

#### Pistes

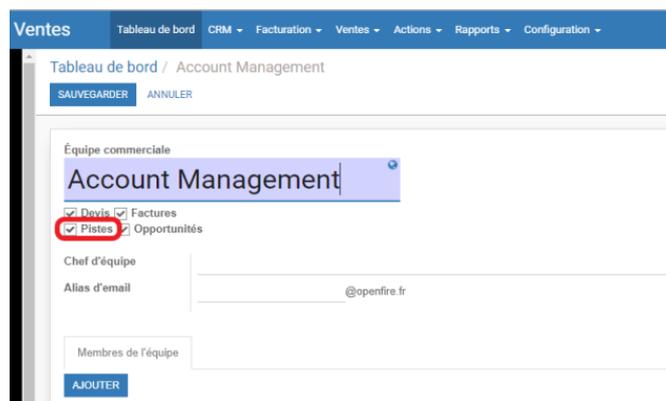
Chaque courrier envoyé à l'adresse cible crée une nouvelle opportunité

Utiliser les pistes si vous avez besoin d'une étape de qualification avant de créer une opportunité ou un client.

Depuis le tableau de bord, vous pouvez également rendre ce paramètre spécifique pour certains canaux en cliquant sur [Plus](#) puis [Configuration](#) :

The screenshot shows the 'Account Management' interface. At the top right, there is a 'Plus' dropdown menu with a red arrow pointing to it. Below this, there is a table with three columns: 'Vue', 'Nouvelle', and 'Rapports'. The 'Vue' column lists 'Pistes', 'Opportunités', 'Devis', 'Bons de comman...', and 'Factures'. The 'Nouvelle' column lists 'Opportunité' and 'Devis'. The 'Rapports' column lists 'Pistes', 'Opportunités', 'Devis', 'Ventes', and 'Factures'. At the bottom right of the interface, there is a 'Configuration' button highlighted with a red circle.

Vous pourrez alors choisir d'utiliser les pistes ou non:



Pour créer une piste, il suffit de cliquer sur le sous menu Piste, puis cliquer sur le bouton **créer**, renseigner les informations nécessaires à votre piste puis cliquer sur **sauvegarder**

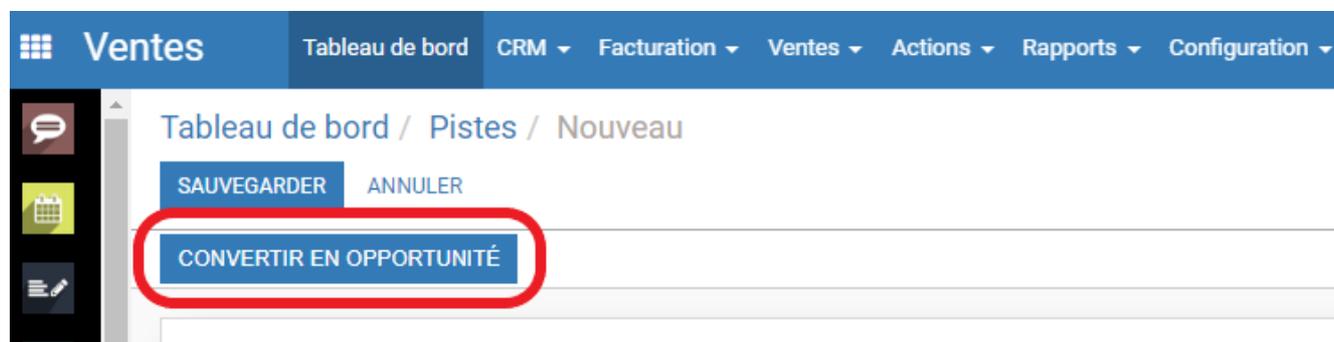
Quand vous cliquez sur une Piste, vous aurez la possibilité de la convertir en une opportunité, de décider si elle doit être toujours assignée au même canal ou à la même personne, et si vous devez créer ou pas un nouveau client.

Si vous avez déjà défini une opportunité pour ce client, OpenFire vous proposera automatiquement de fusionner avec cette opportunité. De la même manière, OpenFire vous proposera de créer un lien vers un client qui existerait déjà.

 [Plus d'information sur la fusion des pistes et opportunités](#)

## Convertir une piste en une opportunité

Vous pouvez convertir n'importe quel piste en une opportunité si vous la considérez comme qualifiée. pour se faire il suffit de cliquer sur le bouton **convertir en une opportunité** qui se trouve en haut à gauche de votre piste :



Une piste se valide en opportunité et créer donc une entrée dans le pipeline.

Remplissez les informations nécessaires, et cliquer sur [Créer une opportunité](#) . Après la création de l'opportunité la piste se déplace vers la vue Kanban de notre pipeline du CRM .

The screenshot shows a web form titled "Convertir en opportunité" with a close button (X) in the top right corner. The form is set against a dark blue header with navigation menus for "Actions", "Rapports", and "Configuration".

**Action de conversion**

- Convertir en opportunité
- Fusionner avec les opportunités existantes

**Attribuer cette opportunité à**

Vendeur: Martin David (dropdown menu with share icon)

Équipe commerciale: New Business (dropdown menu)

**Clients**

- Lier à un client existant
- Créer un nouveau client
- Ne pas lier à un client

Client: test (dropdown menu with share icon)

At the bottom of the form, there are two buttons: "CRÉER UNE OPPORTUNITÉ" (highlighted in blue) and "ANNULER".