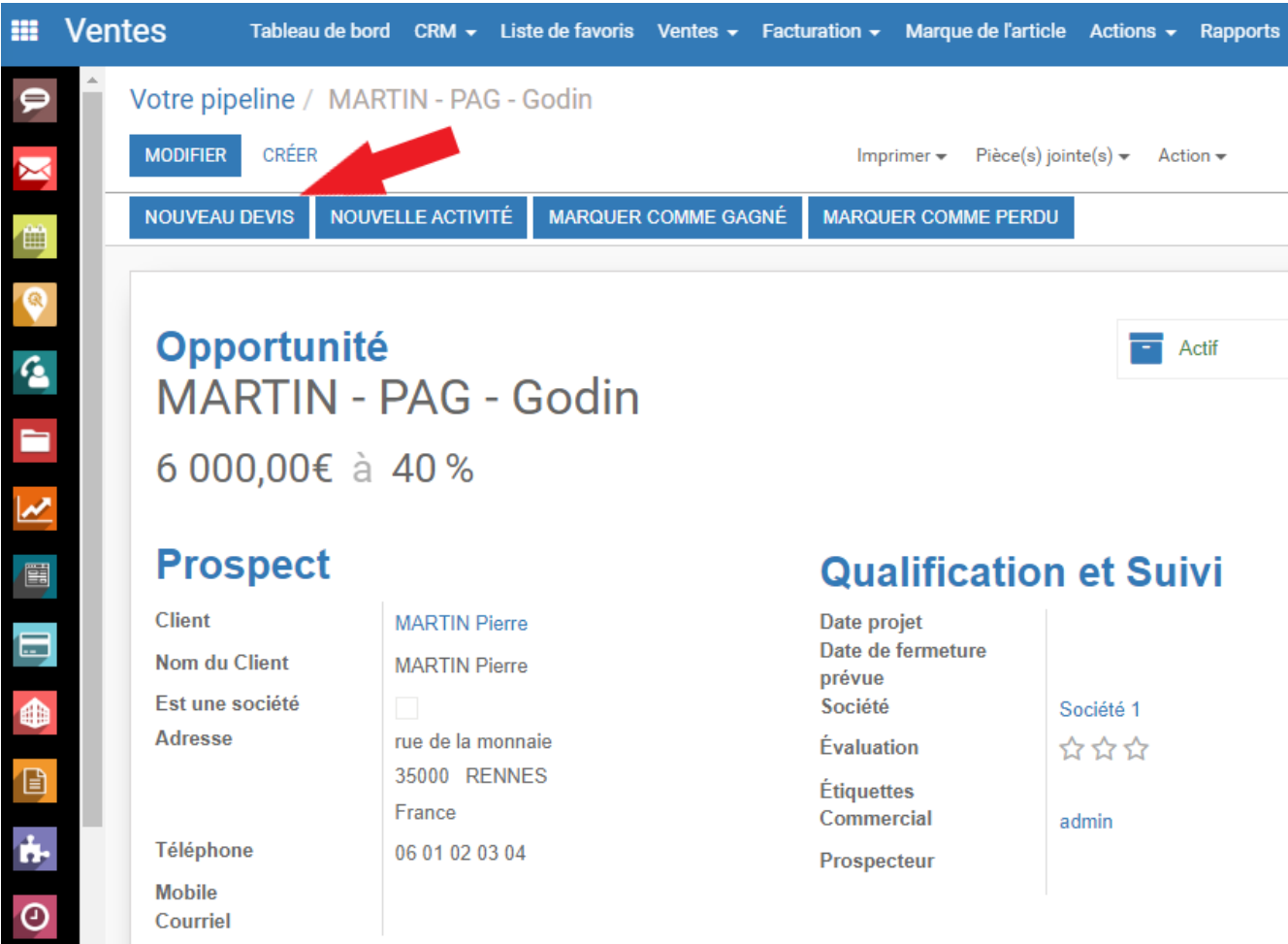


Créer un devis depuis une opportunité

Le [pipeline](#) permet d'organiser les différentes opportunités d'affaire que vous créez avec vos clients, mais aussi de générer directement les [devis](#) associés.

 Plus d'information sur la page [Introduction au CRM](#)

Depuis une opportunité, il est possible de créer un devis via le bouton [Nouveau devis](#)

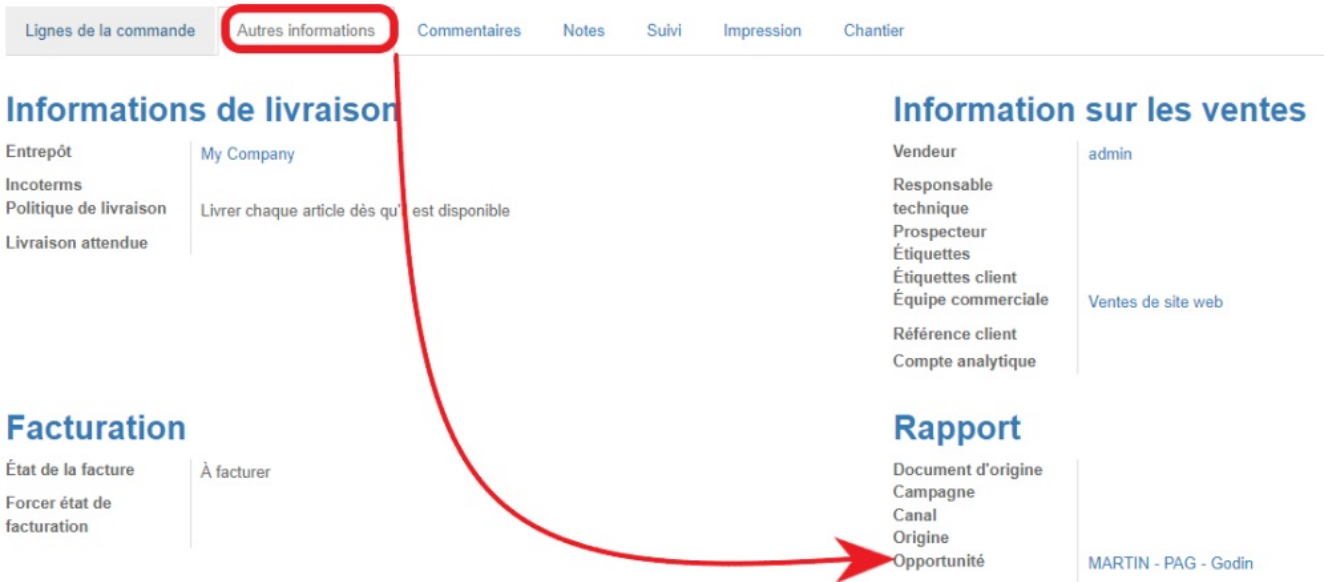


The screenshot shows the CRM interface for 'Ventes'. The top navigation bar includes 'Tableau de bord', 'CRM', 'Liste de favoris', 'Ventes', 'Facturation', 'Marque de l'article', 'Actions', and 'Rapports'. The main content area is titled 'Votre pipeline / MARTIN - PAG - Godin'. Below this, there are buttons for 'MODIFIER' and 'CRÉER', with a red arrow pointing to 'CRÉER'. A secondary row of buttons includes 'NOUVEAU DEVIS', 'NOUVELLE ACTIVITÉ', 'MARQUER COMME GAGNÉ', and 'MARQUER COMME PERDU'. The main content displays 'Opportunité MARTIN - PAG - Godin' with a value of '6 000,00€ à 40 %'. Below this, there are two sections: 'Prospect' and 'Qualification et Suivi'. The 'Prospect' section lists client details: 'Client: MARTIN Pierre', 'Nom du Client: MARTIN Pierre', 'Est une société: ', 'Adresse: rue de la monnaie, 35000 RENNES, France', 'Téléphone: 06 01 02 03 04', 'Mobile', and 'Courriel'. The 'Qualification et Suivi' section lists: 'Date projet', 'Date de fermeture prévue', 'Société: Société 1', 'Évaluation: ☆☆☆', 'Étiquettes: Commercial', and 'Prospecteur: admin'.

Le nom du client sera automatiquement renseigné en reprenant les informations renseignées sur l'opportunité. Ensuite, il suffit de renseigner le devis de manière classique.

 Retrouvez plus d'information sur [Créer un devis](#)

L'opportunité sera automatiquement lié à ce devis, et sera alors visible dans le devis, dans l'onglet [Autres informations](#):



The screenshot shows a software interface with several tabs: 'Lignes de la commande', 'Autres informations' (highlighted with a red box), 'Commentaires', 'Notes', 'Suivi', 'Impression', and 'Chantier'. Below the tabs, there are four main sections: 'Informations de livraison', 'Facturation', 'Information sur les ventes', and 'Rapport'. A red arrow originates from the 'Autres informations' tab and points to the 'Opportunité' field in the 'Rapport' section.

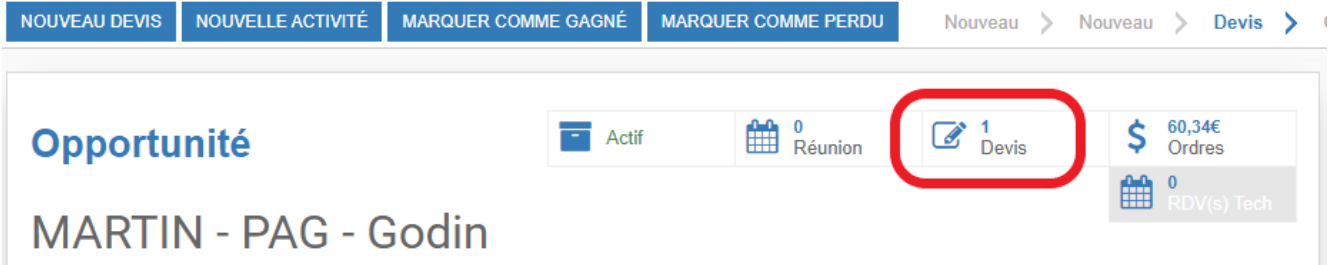
De cette façon, la validation de ce devis sera pris en compte dans les différents rapports [Tunnel Quanti](#) et [Tunnel Quali](#).

 Plus d'information sur les [tunnels de conversion](#)

A savoir: S'il existe déjà eu un ou plusieurs devis pour l'opportunité, le Smart Bouton [Devis](#) du tableau de bord permettra alors d'y accéder et également d'en créer de nouveau:

Votre pipeline / [MARTIN - PAG - Godin](#)

[MODIFIER](#) [CRÉER](#)



The screenshot shows a dashboard for the pipeline 'MARTIN - PAG - Godin'. At the top, there are buttons for 'NOUVEAU DEVIS', 'NOUVELLE ACTIVITÉ', 'MARQUER COMME GAGNÉ', and 'MARQUER COMME PERDU'. Below these, there are navigation arrows and the word 'Devis'. The main dashboard area shows a summary for 'Opportunité' with the name 'MARTIN - PAG - Godin'. To the right, there are several metrics: 'Actif' (1), 'Réunion' (0), 'Devis' (1, highlighted with a red box), 'Ordres' (60,34€), and 'RDV(s) Tech' (0).

Commentaires