

Générer automatiquement des opportunités

Automatiser la [création de pistes et d'opportunités](#) améliorera considérablement votre efficacité. Un moyen simple d'optimiser la création d'opportunités est d'utiliser un formulaire de contact sur votre site web. Ainsi, tout visiteur utilisant ce formulaire créera une piste ou une opportunité dans le pipeline.

Il est également possible d'automatiser la création d'opportunité dès qu'un mail est envoyé à une adresse mail spécifique.



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

Générer des opportunités à partir des emails

Vous pouvez activer cette option et définir une adresse mail via le menu **Ventes > Configuration > Configuration**. 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 configurer un email alias générique pour créer des leads entrants.

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.

Ainsi, tous message envoyé à cette adresse créera une opportunité dans le pipeline du canal de ventes par défaut.

Configurer les alias des adresses email

Chaque équipe de vente peut avoir son propre alias email pour générer automatiquement les pistes/opportunités qui lui sont assignées.

Cela est utile si vous gérez plusieurs équipes de vente avec des processus spécifiques.

Vous trouverez la configuration des équipes de vente sur **Ventes > Configuration > Équipes commerciales**

Équipes commerciales / Vente directe


MODIFIER CRÉER

Vente directe

Devis Factures Opportunités

Chef d'équipe
Alias d'email

Membres de l'équipe

 admin

- Configuration ▾
- Listes de prix
- Contacts**
- Étiquettes de contact
- Types de relation de partenaire
- Pistes et opportunités**
- Types d'activité
- Projets**
- Modèles de Projets
- Attributs de Projets
- Valeurs d'Attributs
- Suivi**
- Modèles de suivi
- Types de tâches
- Étiquettes
- Étapes du suivi
- Commissions**
- Règles
- Profils
- Attribution de profils
- Équipes commerciales**
- Commentaires de documents

Générer des opportunités à partir d'un formulaire Web

Avec l'installation de l'application CRM, vous bénéficiez sur votre site Web OpenFire d'un formulaire de contact prêt à l'emploi qui génère automatiquement des pistes et des opportunités.

Pour assigner les pistes à une équipe commerciale précise, allez dans **Site Web > Configuration > Paramètres**, vous trouverez dans la partie **Communication**, les informations du formulaire de contact et vous pourrez modifier l'Équipe commerciale ou le Vendeur.

 [Plus d'information sur la création de formulaire](#)

Générer des pistes plutôt que des opportunités

Vous pouvez utiliser une étape de qualification supplémentaire nommé [pistes](#) avant la création des opportunités. Les pistes ont pour but d'ajouter une étape de validation à votre pipeline.

 Plus d'information sur la [Configuration des pistes](#)