

Faire évoluer l'opportunité

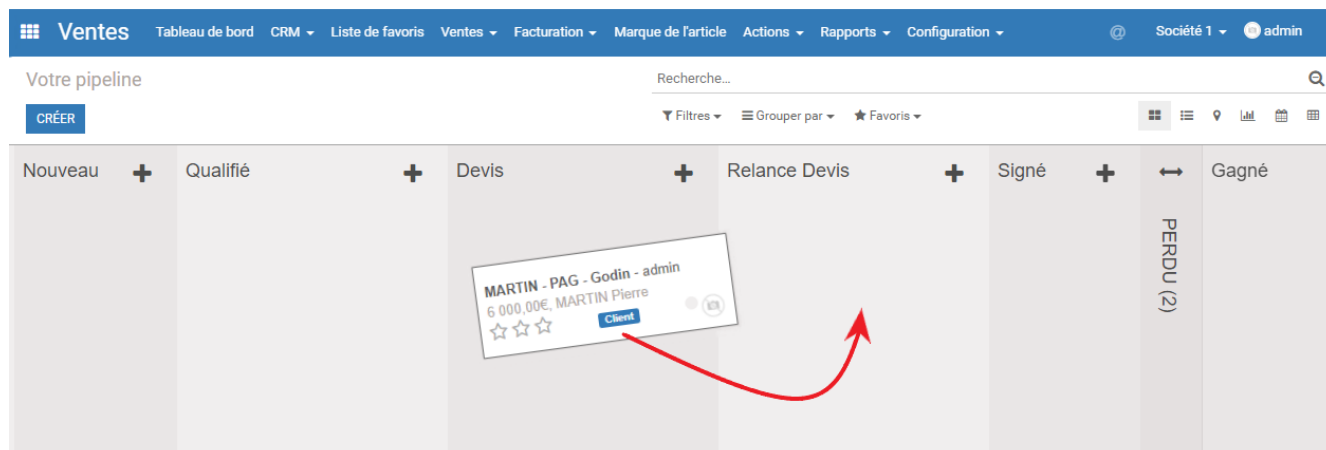
Le suivi du processus de vente constitue une fonctionnalité essentielle du CRM. Aussi, lorsque vous créez une [opportunité](#), vous pouvez [la faire évoluer](#) selon une série d'[étapes](#) représentatives de votre processus de vente. Cela permet d'avoir une vision claire des probabilités de réussite ou d'échec de vos opportunités.

 [Plus d'information sur les étapes](#)

Changement manuel

La [vue Kanban](#) du pipeline permet de visualiser et de [déplacer les opportunités](#) sur les différentes étapes du Parcours Client.

Ainsi, lorsqu'une opportunité peut passer à l'étape suivante, il suffit de la glisser dans la colonne suivante:



Le changement d'étape peut également être effectué depuis la fiche de l'opportunité.

Par exemple, en marquant en cliquant l'opportunité comme gagnée ou perdue via les boutons disponible en haut à gauche.

Vous pouvez aussi définir sur quelle étape déplacer cette opportunité, directement [en cliquant sur l'étape de votre choix](#) en haut à droite de la fenêtre:

Votre pipeline / MARTIN - PAG - Godin

MODIFIER CRÉER Imprimer Pièce(s) jointe(s) Action

NOUVEAU DEVIS NOUVELLE ACTIVITÉ **MARQUER COMME GAGNÉ** **MARQUER COMME PERDU** Nouveau > Qualifié > **Devis** > Relance Devis > Signé > Gagné > Plus

Opportunité

MARTIN - PAG

Actif	0 Réunion	1 Devis	\$ 60,34€ Ordres
			0 RDV(s) Tech

Si vous cliquez sur le bouton d'action **MARQUER COMME PERDU**, vos devis ou estimations qui sont rattachés à l'opportunité seront automatiquement en état Annulé.

Automatisation des changements d'étapes

Il est possible d'[automatiser le changement d'étape](#) en fonction de certaines actions (génération d'un devis, envoi d'un mail, etc...).

Néanmoins, la configuration de ces changements automatiques étant complexe, nous vous invitons à vous rapprocher du service technique OpenFire à l'adresse support@openfire.fr ou par téléphone au [02.30.96.02.65](tel:02.30.96.02.65) pour ce type de demande.

Commentaires