

## Faire évoluer l'opportunité

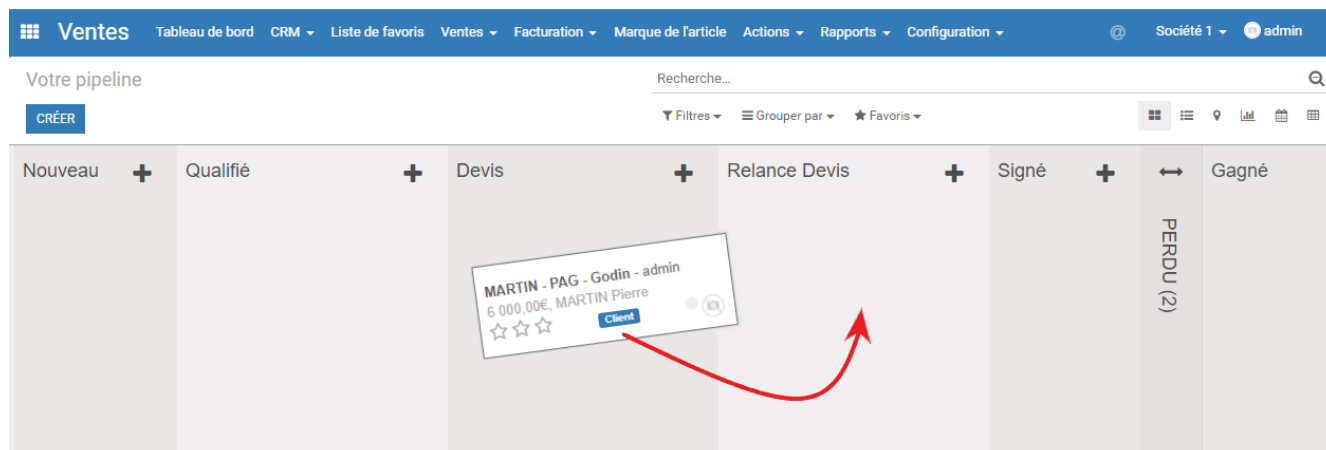
Le suivi du processus de vente constitue une fonctionnalité essentielle du CRM. Aussi, lorsque vous créez une [opportunité](#), vous pouvez [la faire évoluer](#) selon une série d'[étapes](#) représentatives de votre processus de vente. Cela permet d'avoir une vision claire des probabilités de réussite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



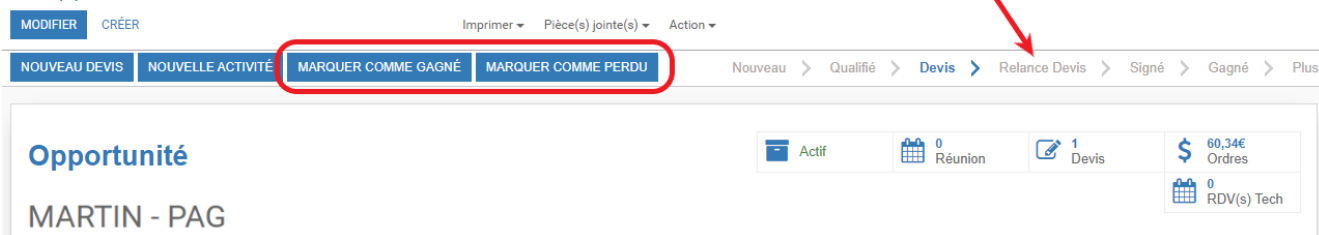
The screenshot shows a Kanban board for the 'Ventes' module. The board is divided into columns representing sales stages: Nouveau, Qualifié, Devis, Relance Devis, Signé, and Gagné. A card for 'MARTIN - PAG - Godin - admin' with a value of '6 000,00€' and 'MARTIN Pierre' is being moved from the 'Devis' stage to the 'Relance Devis' stage. A red arrow indicates the movement. The 'Gagné' stage shows 'PERDU (2)'. The top navigation bar includes 'Ventes', 'Tableau de bord', 'CRM', 'Liste de favoris', 'Facturation', 'Marque de l'article', 'Actions', 'Rapports', 'Configuration', 'Société 1', and 'admin'.

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](mailto:support@openfire.fr) ou par téléphone au [02.30.96.02.65](tel:02.30.96.02.65) pour ce type de demande.

Commentaires