

Paramétrer les campagnes, les canaux et les origines

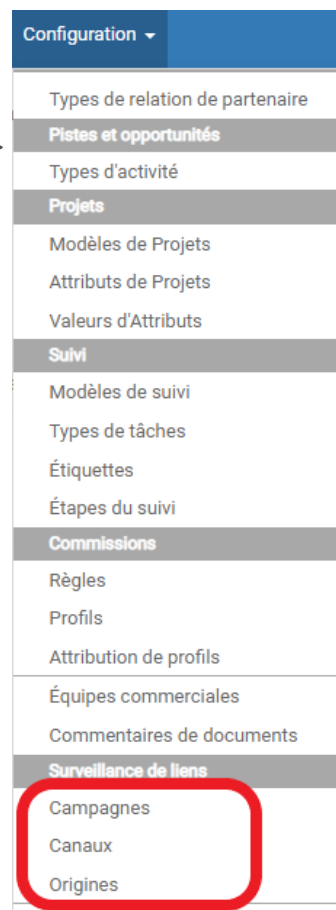
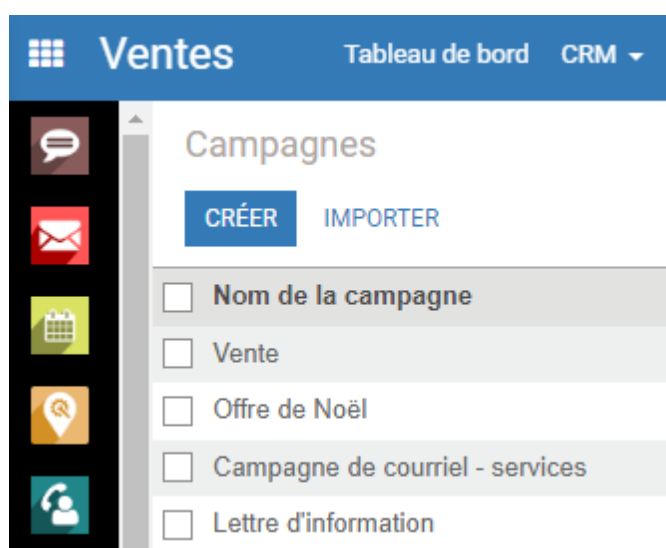
L'onglet [marketing](#) présent sur les fiches Contact et sur les opportunités vous permettent de saisir des données de provenance de ce contact ou encore les données de parrainage.

Ainsi, il est possible de préciser si cette opportunité ou ce client proviennent d'une campagne marketing, d'un publipostage, d'une rencontre sur un salon, d'un parrainage, etc...

Gestion des Campagnes, Canaux et origines

Les différents champs de l'onglet [marketing](#) peuvent être gérés depuis les menu **Ventes > Configuration > Campagnes / Canaux / Origines** :

Vous pourrez alors [créer](#), [modifier](#) ou [supprimer](#) les modèles de votre choix :



Ces modèles peuvent également être créés directement depuis la fiche d'un contact ou d'une opportunité via le bouton [Créer et modifier ...](#)

The screenshot shows the 'Marketing' tab selected in the top navigation bar. Below it, the 'Origine' dropdown menu is open, displaying a list of options: Bannière WEB, Foires et Salons, Magasin, Marchés et Galeries Marchandes, Origines Diverses, Parrainage, and Permis de Construire. At the bottom of the dropdown, there are two links: 'Chercher plus...' and 'Créer et modifier...', with the latter highlighted by a red rounded rectangle.

Trois niveaux d'informations sont proposés et peuvent être utilisés indépendamment les uns des autres:

- la **campagne**: peut être utilisée pour préciser si l'opportunité est issue d'une campagne de communication (Publipostage, Publicité, offre de Noël, etc...).
- le **canal**: permet de préciser si l'opportunité est issu du site web, d'une foire, etc...
- l'**origine**: permet d'apporter un niveau de précision supplémentaire pour savoir par quel biais le contact a été pris (appel spontané, mail, etc..)

Ces informations sont ensuite exploitables via les filtres de recherche. Je peux par exemple estimer combien d'opportunités tel ou telle campagne m'a apporté:

The screenshot shows the 'Ventes' (Sales) section of the OpenFire interface. It features a navigation bar with 'Tableau de bord', 'CRM', 'Liste de favoris', 'Ventes', 'Facturation', 'Marque de l'article', 'Actions', 'Rapports', and 'Configuration'. Below the navigation bar, there is a search bar with 'Campagne' selected and a 'Recherche...' field. The main content area displays a table titled 'Votre pipeline' with columns for 'Date', 'Opportunité', 'Client', 'Date de la prochaine action', and 'Libellé de la prochaine action'. The table shows two entries under the 'Offre de Noël (2)' category and one entry under 'Indéfini (5)'. The first entry has a date of 02/11/2022 12:01:32, client 'CHABAT - PAB', and action 'test2'. The second entry has a date of 02/11/2022 11:58:46, client 'ASTIER - PAB', and action 'Nom - Projet - Marque'.

