

Procédure ERP Vente

1- Création piste (Formulaire)

Table des matières

1.	Création d'une piste et d'une opportunité (Equipe de vente).....	2
1.1.	Résumé.....	2
1.2.	Restriction	2
1.3.	Présentation	2
1.4.	Procédure	2
1.5.	Champs obligatoires.....	3
1.6.	Formulaire de demande via le secrétariat, téléphone.....	3
1.7.	Mail automatique.....	3
1.8.	Interdiction.....	4

1. Création d'une piste et d'une opportunité (Equipe de vente)

1.1. Résumé

1. Création piste CRM

Saisie de toutes demandes dans le CRM

- Via le CRM
- <https://solstis.ch/fr/devis-interne>
- Indiquer email client
- Indiquer Intérêts
- Signaler dans les remarques la source

Données obligatoires

- Données clients
- @ email du client
- Sources dans les remarques pour RB
- Intérêts du clients

1.2. Restriction

Aucune

1.3. Présentation

Il est indispensable de créer une piste dans le CRM afin de respecter la procédure globale de travail entre les différents départements.

Attention : Le non-respect de ce principe sera à l'origine de commandes invisibles dans le système dans la vue « Pipeline » avec pour conséquence, leur oubli potentiel par un des services.

Attention : Il est demandé d'utiliser un canal unique de création des pistes, via le lien à disposition dans le CRM afin d'éviter des erreurs sur :

- Liste de prix,
- Création de doublon de clients,
- Oubli des étiquettes,
- Configuration des onglets marketing

1.4. Procédure

Le protocole correct consiste à suivre le lien ci-dessous dans le CRM

- Aller sur Odoo-> CRM -> Cliquer sur « Nouveau formulaire ».

The screenshot shows the Odoo CRM interface. At the top, there is a navigation bar with 'CRM', 'Ventes', 'Clients', and 'Nouveau formulaire' (the last one is circled in red). Below this, there is a 'Votre Pipeline' section with a search bar and buttons for 'CRÉER' and 'IMPORTER'. The main area displays a pipeline with five stages: 'Nouveau' (150k CHF), 'Prise Info' (0 CHF), 'R1' (500k CHF), 'Offre Envoyée' (195k CHF), and 'Relance'. Each stage contains cards for different leads, such as 'Mandarin Oriental', 'Ecole de Greny', 'Formulaire H&J', 'Collèges de Coppet', 'formulaire_Solstis', and 'Menuiserie Graz - Le Mont sur Lausanne'.

Il est nécessaire de remplir les différents champs du formulaire ci-dessous :

Demande de devis en ligne (interne)

Vendeur:

Titre:

Nom: *

Prénom:

Rue:

N° postal:

Ville / Village: *

Téléphone: *

Email:

Intérêts:

<input type="checkbox"/> Installations PV	<input type="checkbox"/> PAC - Pompe à chaleur	<input type="checkbox"/> Bornes recharge
<input type="checkbox"/> Stockage	<input type="checkbox"/> Boiler PAC	<input type="checkbox"/> Contrat entretien
<input type="checkbox"/> Rénovation toiture		

1.5. Champs obligatoires

- L'adresse e-mail du client est INDISPENSABLE dans le formulaire et permet de générer le client correctement et de fusionner des demandes en doublon.

Il ne faut pas mettre une autre adresse e-mail personnelle car la création de la piste va induire des erreurs problématiques.

Exemple : L'utilisation d'un mail d'un utilisateur enregistré dans notre ERP (cas pour tous les collaborateurs Solstis) aura pour conséquence de créer un client avec une mauvaise liste de prix !

Remarques :

- La différence entre le formulaire interne (Odo) et celui qui se trouve sur le site internet est la ligne « Vendeur ». Cela permet automatiquement d'attribuer ce champ au vendeur lors du passage de la piste à opportunités.
- La création d'une piste via le formulaire et l'apparition dans l'interface nécessite de 5 à 10 minutes. En cas d'urgence, merci de contacter un des administrateurs (Raphaël Bonvin) pour le passage d'une piste à une opportunité.

Remarques Sources : Il est nécessaire de préciser l'origine du contact sous forme de remarques car toutes pistes seraient considérées de base comme formulaire mail.

1.6. Formulaire de demande via le secrétariat, téléphone

Pour la création de piste depuis le secrétariat suite à des appels, il est nécessaire d'utiliser le formulaire sur le CRM et de renseigner le nom du vendeur dans la zone ainsi que le mail du client.

L'adresse e-mail du client est INDISPENSABLE dans le formulaire et permet de générer le client correctement et de fusionner des demandes en doublon.

Il ne faut pas mettre son adresse e-mail personnelle car la création de la piste va induire des erreurs problématiques.

Exemple : L'utilisation d'un mail d'un utilisateur enregistré dans notre ERP (tous les collaborateurs Solstis) aura pour conséquence de créer un client avec une mauvaise liste de prix !

1.7. Mail automatique

Lors de la création d'une piste, un mail automatique est transmis à info@solstis.ch

1.8. Interdiction

Le passage d'une piste à opportunité est réservé à un administrateur.

Il est demandé de ne pas utiliser de moyens détournés pour la transformation de ces dernières de pistes à opportunités par une équipe de vente, projets, appels d'offres et autre qu'administrateur.