PROSPECTS : Gestion des prospects

Fonctionnalités

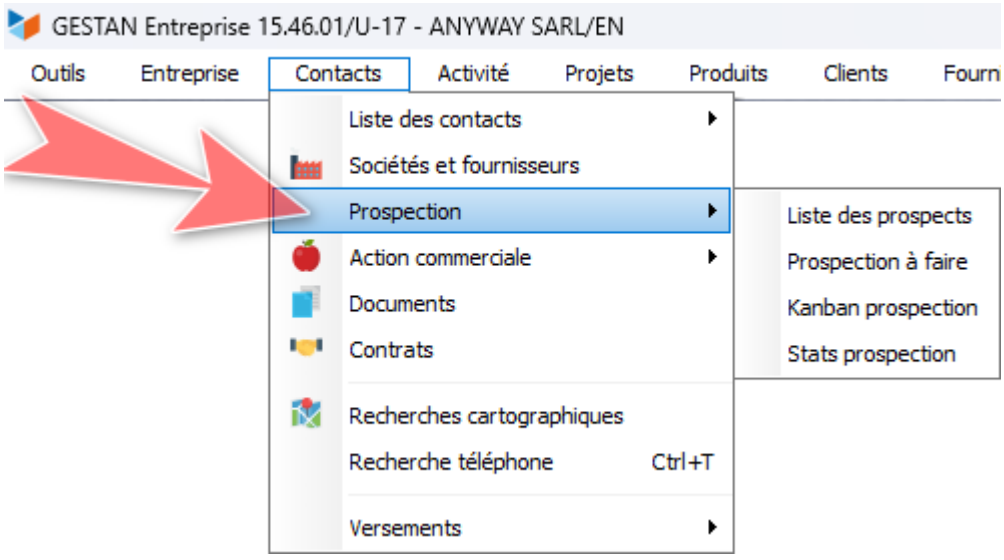
La bibliothèque PROSPECTS est destinée à faire le bonheur des commerciaux de votre société ! Elle permet une organisation efficace de leurs actions de prospection, avec deux écrans spécialisés pour leur suivi, en évitant de “polluer” la base principale de Gestan avec des données qui ne sont utiles qu'à l'équipe commerciale (les données des prospects sont stockées séparément du fichier principal des contacts).

Cas d'usage : Vous êtes commercial, et vous revenez d'un salon professionnel avec un fichier des 350 personnes rencontrées au salon. Revenu au bureau, vous pouvez charger directement votre fichier dans Gestan, sans ajouter au fichier principal des contacts ces nombreux autres contacts que vous ne reverrez peut-être jamais. Parmi ces prospects, vous allez pouvoir gérer les différentes actions de prospections suite à ce salon, via notamment un Kanban dédié, et ne les intégrer dans le “vrai” fichier de prospects que quand ils seront devenus des clients.

Installation

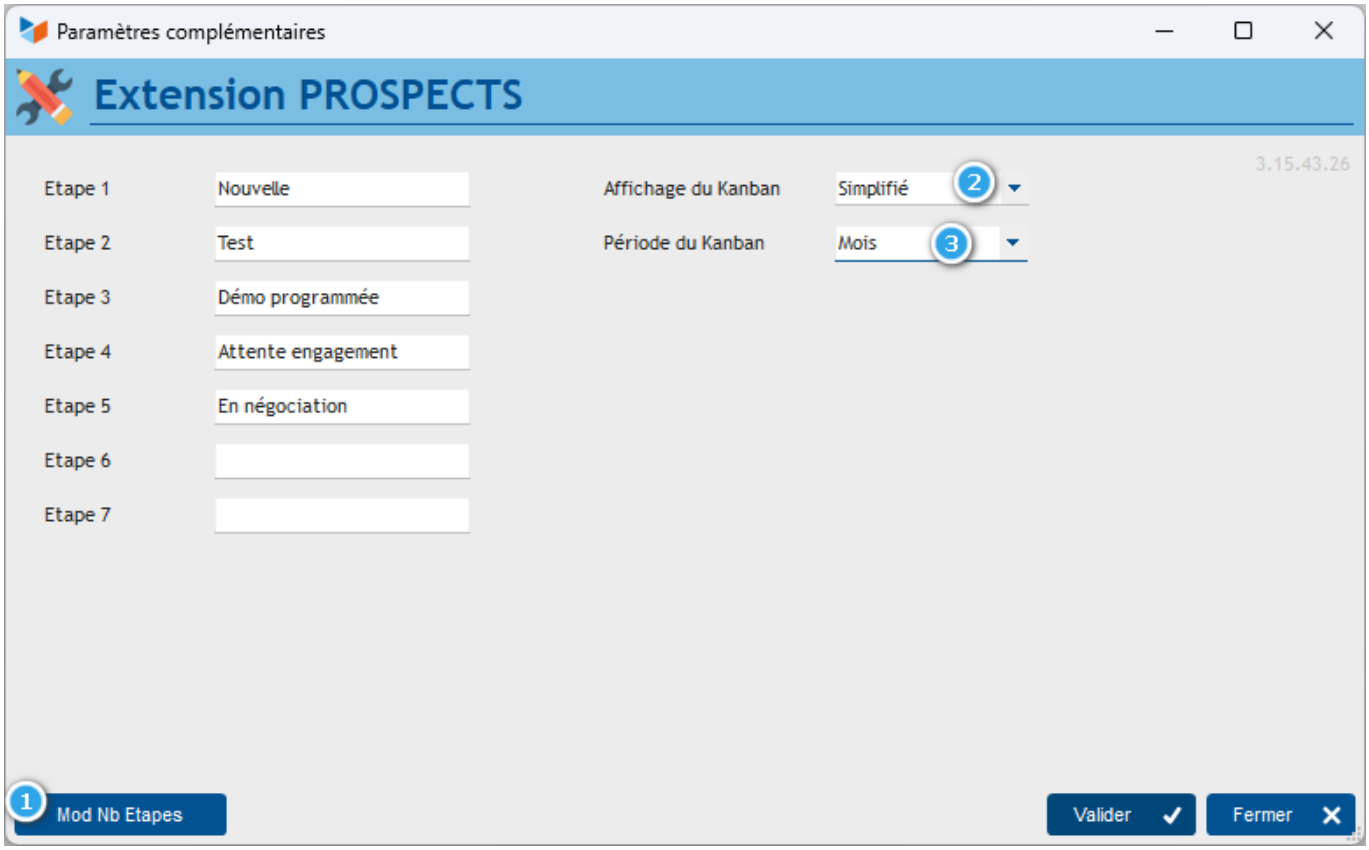
L'installation de l'extension est effectuée via le gestionnaire d'extensions.

A l'issue, le menu **Prospection** est présent dans le menu **Contact** de Gestan. Il contient les sous-menus **Kanban**, **Statistiques** et **Liste**.



Paramétrage

Le paramétrage s'effectue via le menu Outils → Paramètres de l'application → Paramétrage des extensions



Cet écran permet de paramétrer les sous-statuts présentant le détail du statut principal des prospects (jusqu'à 7 maximum). Ce sont également les colonnes du tableau kanban.

Si des prospects à l'état **En cours** sont déjà présent dans le kanban au moment du paramétrage, il sera demandé d'utiliser le bouton 1 à la validation afin de les remettre à la première étape (première colonne du kanban).

Le combo 2 permet de changer le mode d'affichage des cartes du kanban.

Le combo 3 permet de changer la période d'affichage des prospects dans le kanban :

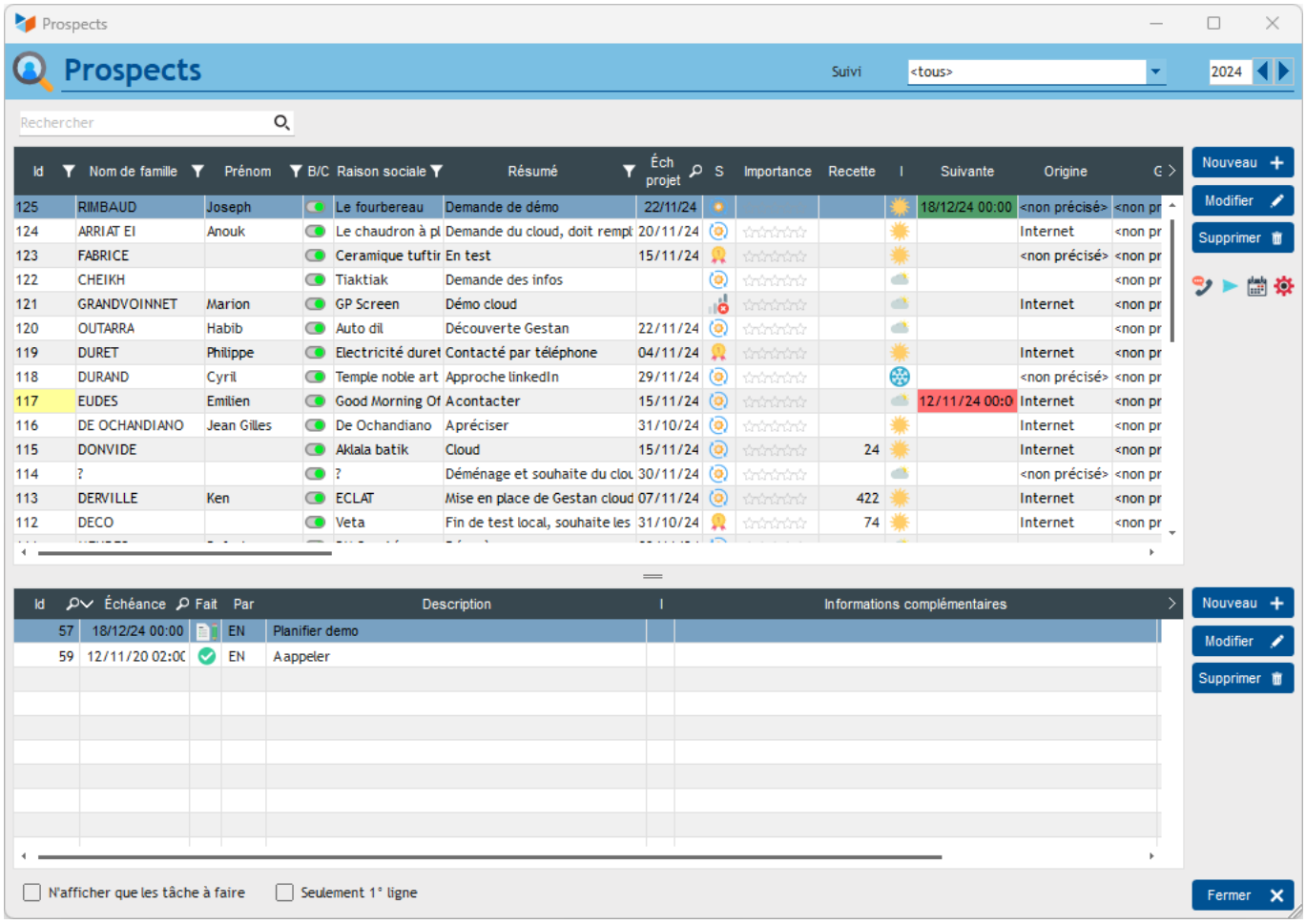
- **Jour** : seuls les prospects conclus pendant la journée sont affichés dans le kanban.
- **Semaine** : affiche les prospects conclus pendant la semaine (du lundi au vendredi).
- **Mois** : affiche les prospects conclus au cours du mois (du premier au dernier jour du mois).
- **Nombre de jour** : un champ saisi s'affiche pour renseigner le nombre de jours souhaités. Cela affiche les prospects conclus pendant la période correspondant à X jours avant la journée actuelle.

Utilisation

Liste des prospects

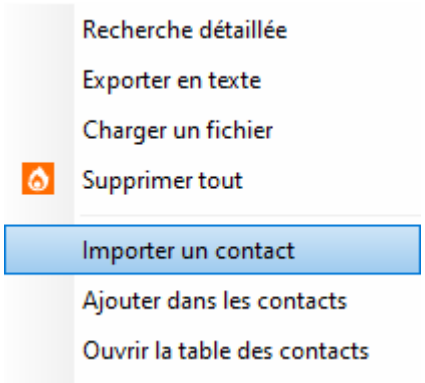
Accès : *Contacts → Prospection → Liste des prospects // ou bouton-joker //Table_Z2_PROSPECT*.

L'écran liste des prospects permet de saisir de nouveaux prospects, d'en supprimer, de les modifier.



La partie haute présente les prospects (ou “opportunités”), et la partie basse les actions de prospection menées ou à mener.

Le menu contextuel de la partie haute présente les options ci-dessous :



- **Exporter en texte** exporte les données du fichier en texte;
- **Charger un fichier** permet d'importer un fichier texte (voir ci-dessous);
- **Supprimer tout** permet détruire d'un coup tout le fichier, quand vous avez fini de l'exploiter.
- **Importer un contact** : permet d'importer un contact dans le fichier des prospects
- **Ajouter dans les contacts** : ajoute le prospect dans les contacts (quand il est devenu “prospect chaud” ou client, ou pour toute autre raison.

Sur cet écran, le raccourci Ctrl+K permet de basculer en mode Kanban.

Fiche prospect

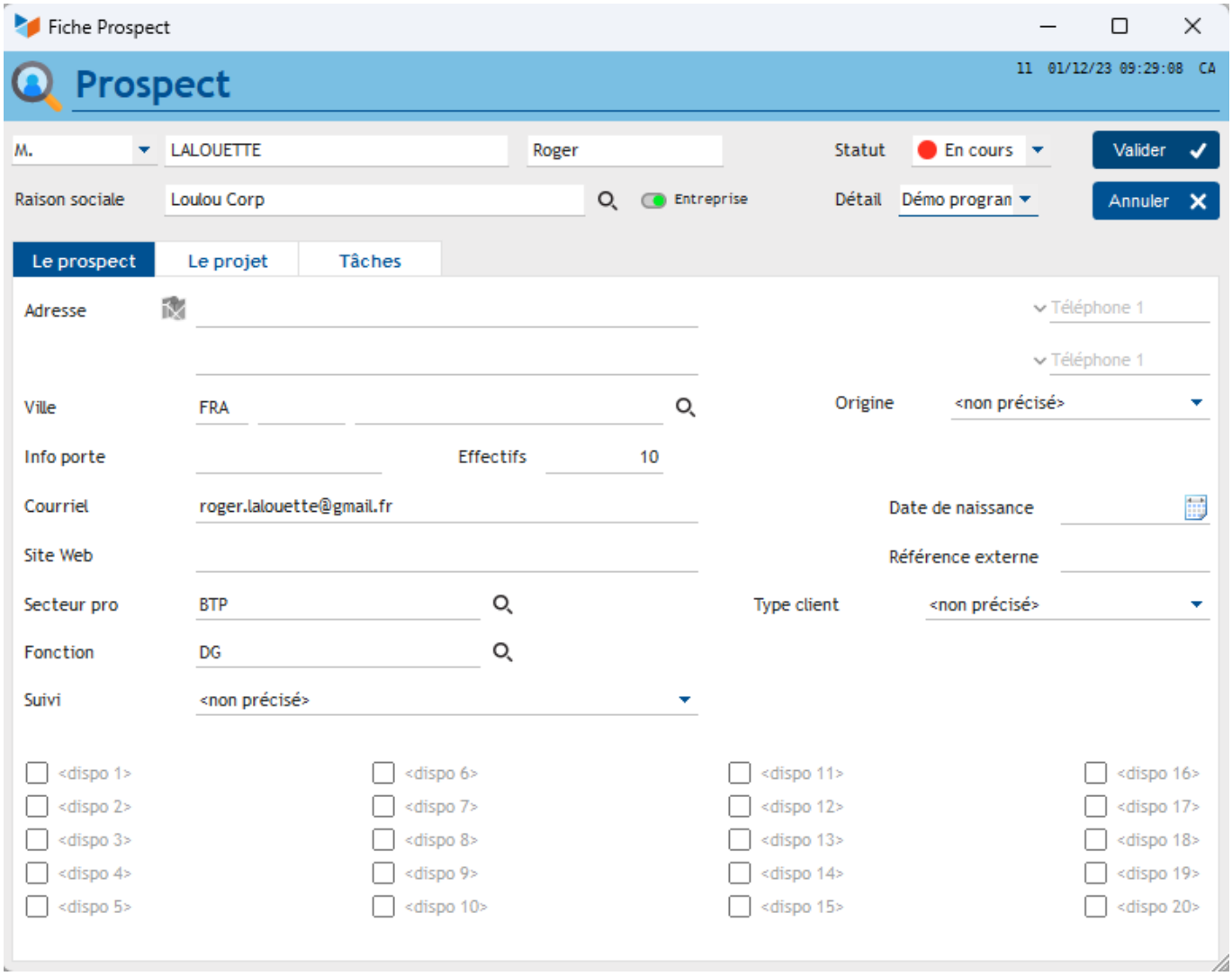
La fiche prospect présente une personne (ici le prospect) rattaché à une intention commerciale (une opportunité).

Le **statut** de la fiche prospect peut être uniquement “En cours”, “Gagné”, ou “Perdu”.

Et si le statut n'est ni gagné ni perdu, un sous-statut présente le **détail** du statut principal : affaire nouvelle, qualification en cours, démo planifiée, attente d'engagement, négociation. Ces sous-statuts seront paramétrables.

Onglet "Le Prospect"

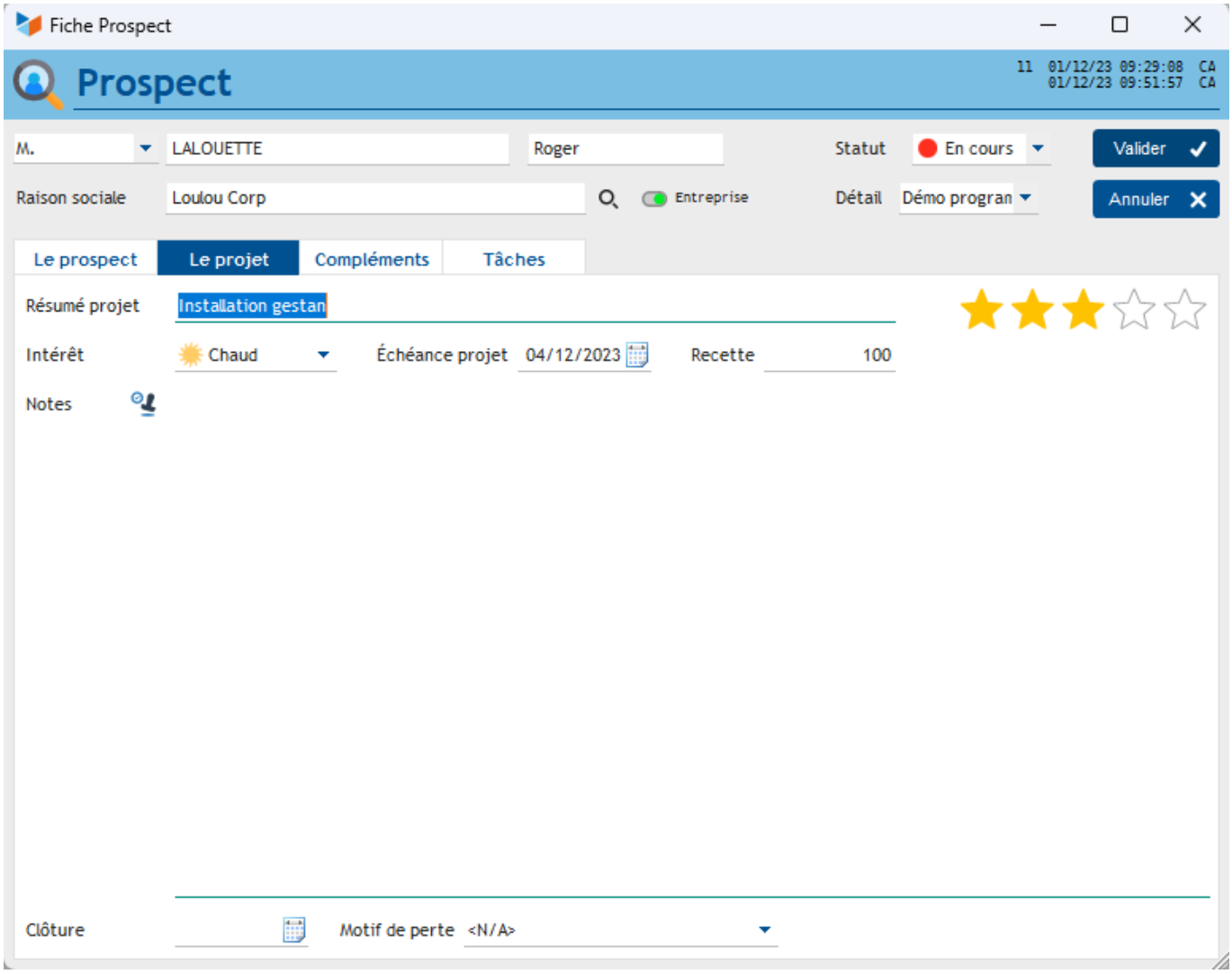
Il présente les champs habituels d'identification. Sont affichées les catégories éventuelles paramétrées pour le fichiers principal des contacts.



Onglet "Le Projet"

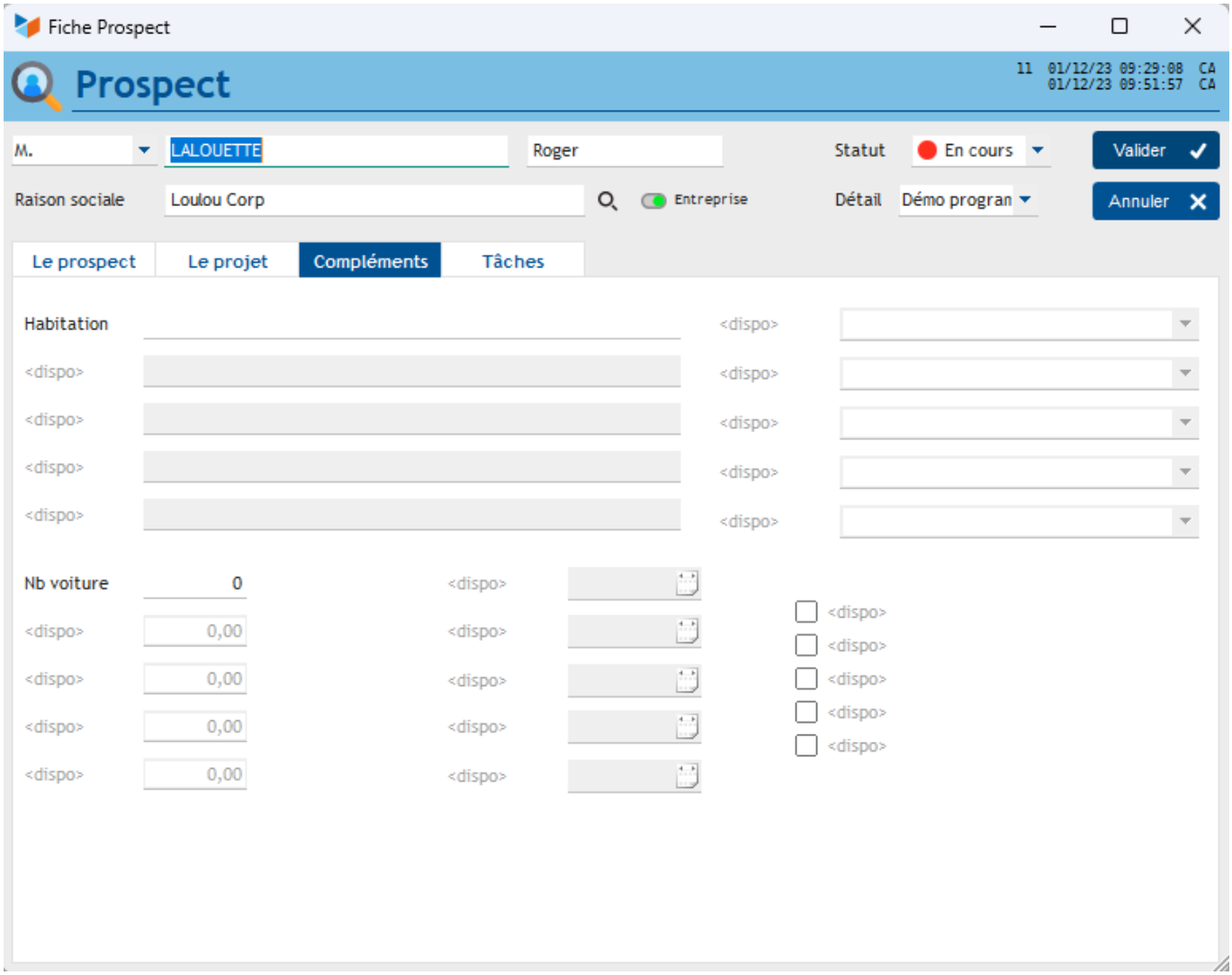
Il présente :

- le **Résumé du projet** en quelques mots : par exemple “Nouveau client Gestan”
- un champ **Notation** pour évaluer l'intérêt du projet sur une échelle qui vous est propre
- un champ **Intérêt** pour indiquer l'intérêt du client pour votre proposition
- une date d'**échéance** qui est celle à laquelle tous les choix concernant le projet seront effectués. C'est donc le délai qui vous est imparti pour démontrer à votre prospect que votre proposition est la meilleure.
- un champ **Recette** qui permet d'indiquer le montant de recettes attendue de l'opération. Cela peut être le montant de commission réservée au commercial, ou le CA attendu par l'entreprise.
- une zone de saisie de **Commentaires**
- une date de **clôture** du projet, c'est à dire la date à laquelle le projet sera reconnu gagné ou perdu. Dans le cas où il a été perdu, il est souhaitable de préciser un **motif de perte**.



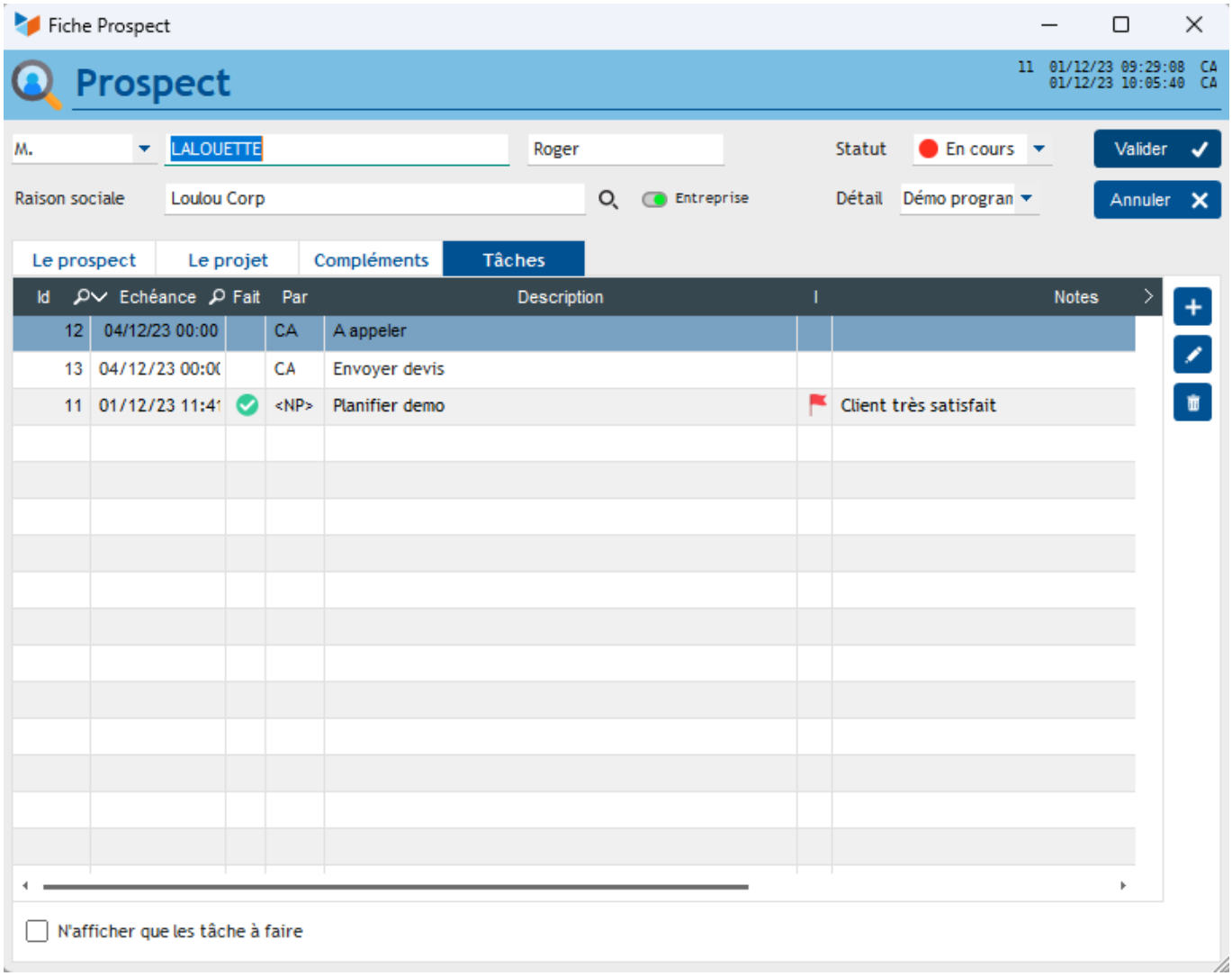
Onglet "Compléments"

Il est affiché s'il y a des champs complémentaire Contact définis dans le paramétrage général de Gestan.

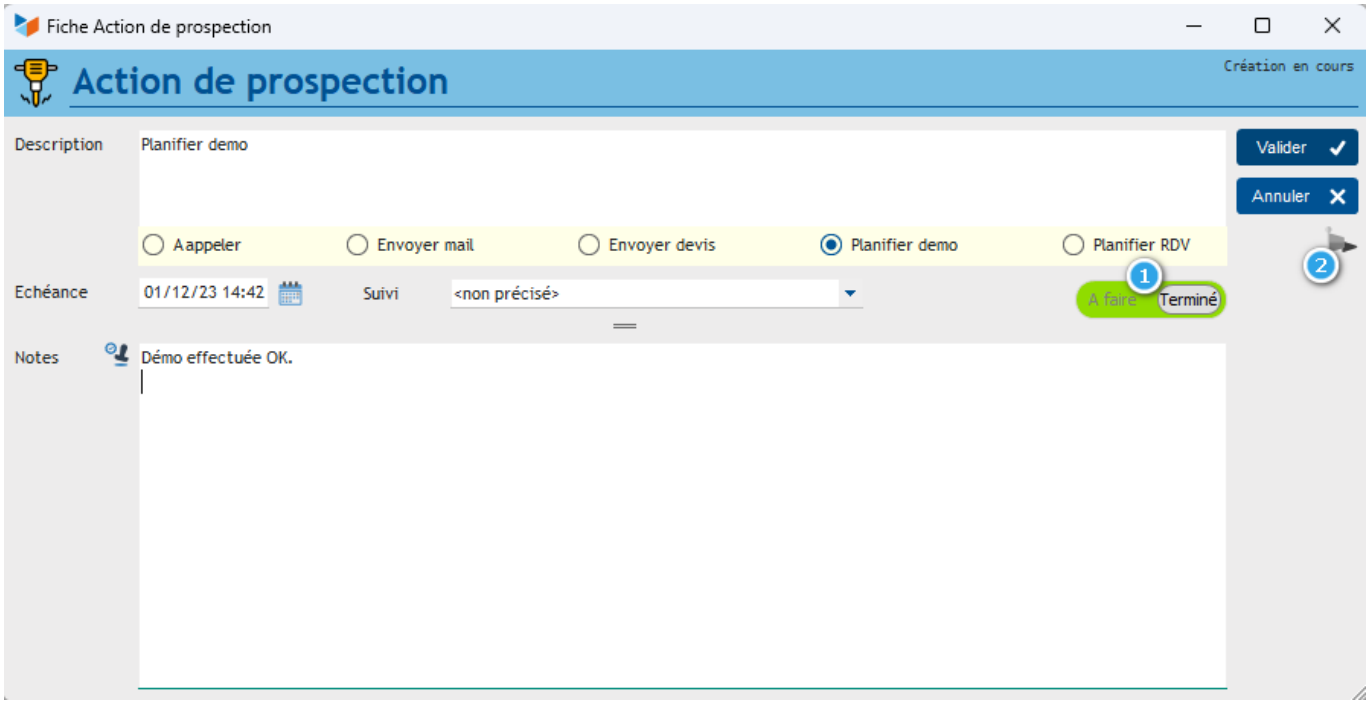


Onglet "Tâches"

Il affiche la liste des tâches de prospection affectées au prospect.



Fiche action de prospection



Une action de prospection est définie par une **description**, une date d'**échéance** (celle ou elle doit être réalisée), un responsable de **suivi**. Elle n'a que deux états, A faire ou Terminée, en fonction de l'interrupteur 1. Elle peut être notée comme importante, via le drapeau 2. Vous pouvez noter dans le champ **Notes** le détail de la réalisation de l'action.

L'écran liste des actions de prospection à faire

Accès : *Contacts → Prospection → Prospection à faire // ou bouton-joker //Table_Z2_PROSPACT*.

Cet écran présente la liste de toutes les opérations de prospection à réaliser.

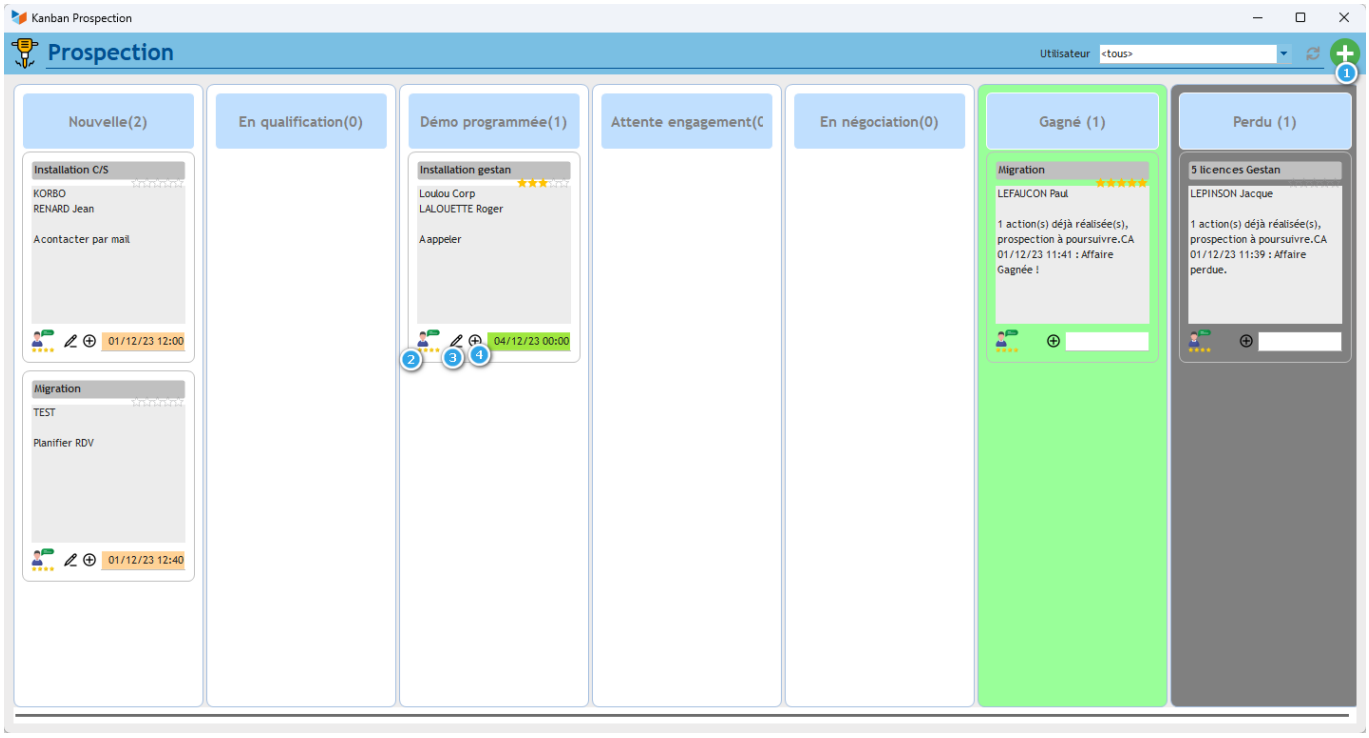
Le bouton **Prospect** ouvre la fiche du prospect.

L'écran Kanban de gestion des prospects

Accès : *Contacts → Prospection → Kanban prospection* ou bouton-joker *Fen_Z2_KANBAN*.

Kanban, du japonais カンバン ou 看板 (kanban, « étiquette »), désigne un outil visuel d'ordonnancement d'étapes de la gestion d'un processus. Son utilisation pour la prospection commerciale est particulièrement pertinente. Il est très utilisé notamment par Toyota.

Le tableau vous présente les prospects (aussi désignés “opportunités”), rangés dans un certain nombre de colonnes (actuellement 7 paramétrables dans Gestan), sous forme de “cartes”. Il suffit de glisser-déposer les cartes en fonction de leur statut, jusqu'aux colonne finales, “perdu” ou “gagné”.

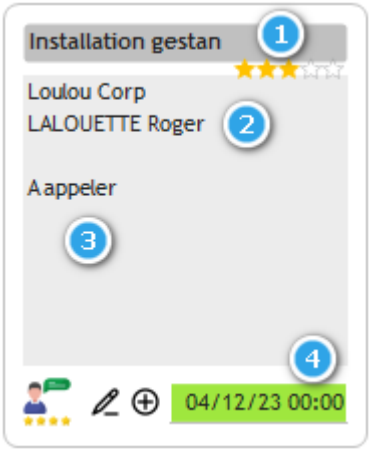


L'écran affiche toutes les actions de prospection en cours (c'est à dire ni gagnées ni perdues), ainsi que les actions de prospection gagnées ou perdues dans la journée.

Vous pouvez faire glisser les opportunités (ici, les prospects avec les tâches de prospection), d'un statut A à un statut B par glisser-déposer.

Le bouton 1 permet d'ajouter une opportunité (prospect).

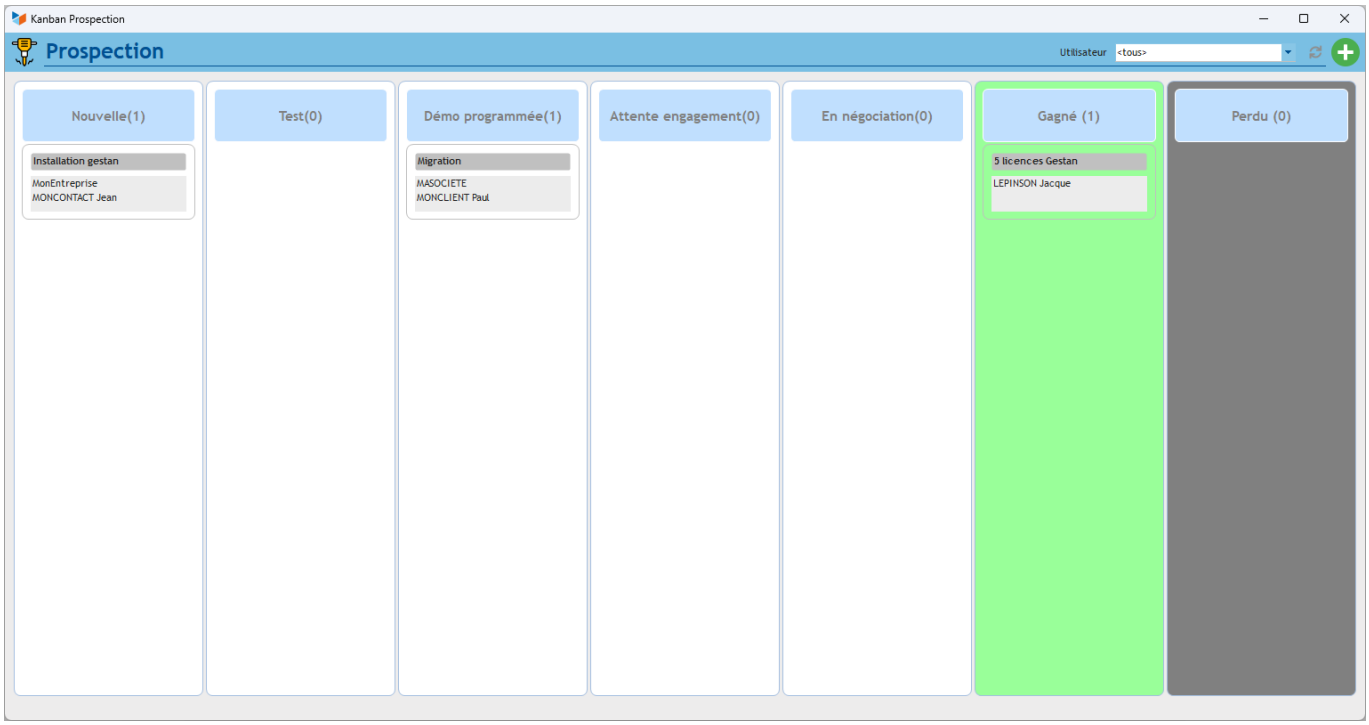
Les boutons 2, 3, 4 permettent respectivement d'ouvrir la fiche du prospect, de modifier la tâche affichée, et de créer une nouvelle tâche.



La carte présente le projet 1, la raison sociale et le nom du prospect 2, le libellé de la prochaine action commerciale à faire (la première à faire, s'il y en a plusieurs) 3, et la date/heure à laquelle elle doit être faite 4. Cette date/heure est colorée en rouge en cas de retard, en orange quand elle doit être faite dans la journée, et en vert dans le cas contraire.

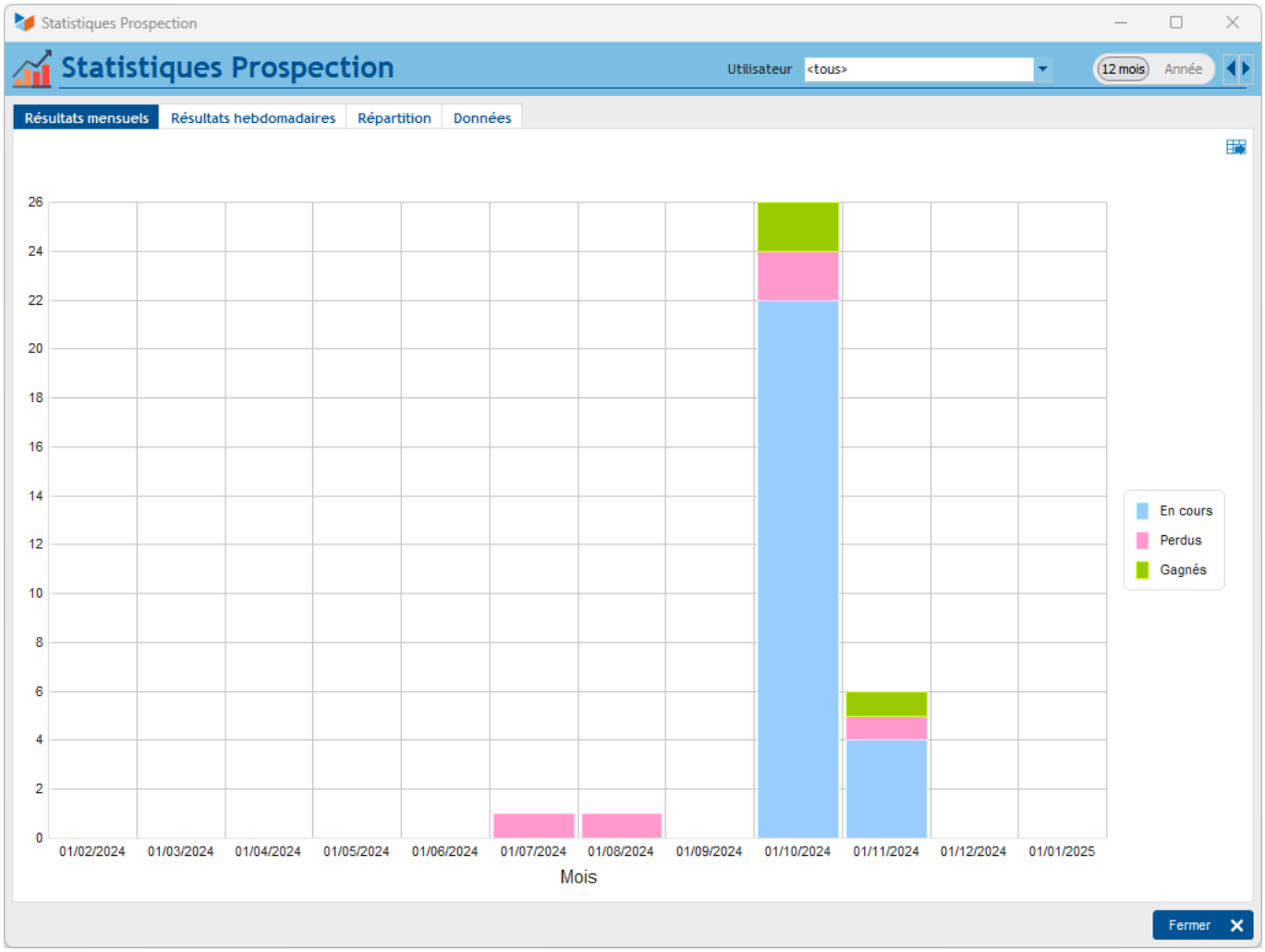
Sur cet écran, le raccourci Ctrl+K permet de basculer en mode liste.

En mode simplifié, double cliquer sur une carte permet d'afficher la fiche prospect correspondante.



L'écran Statistiques de gestion des prospects

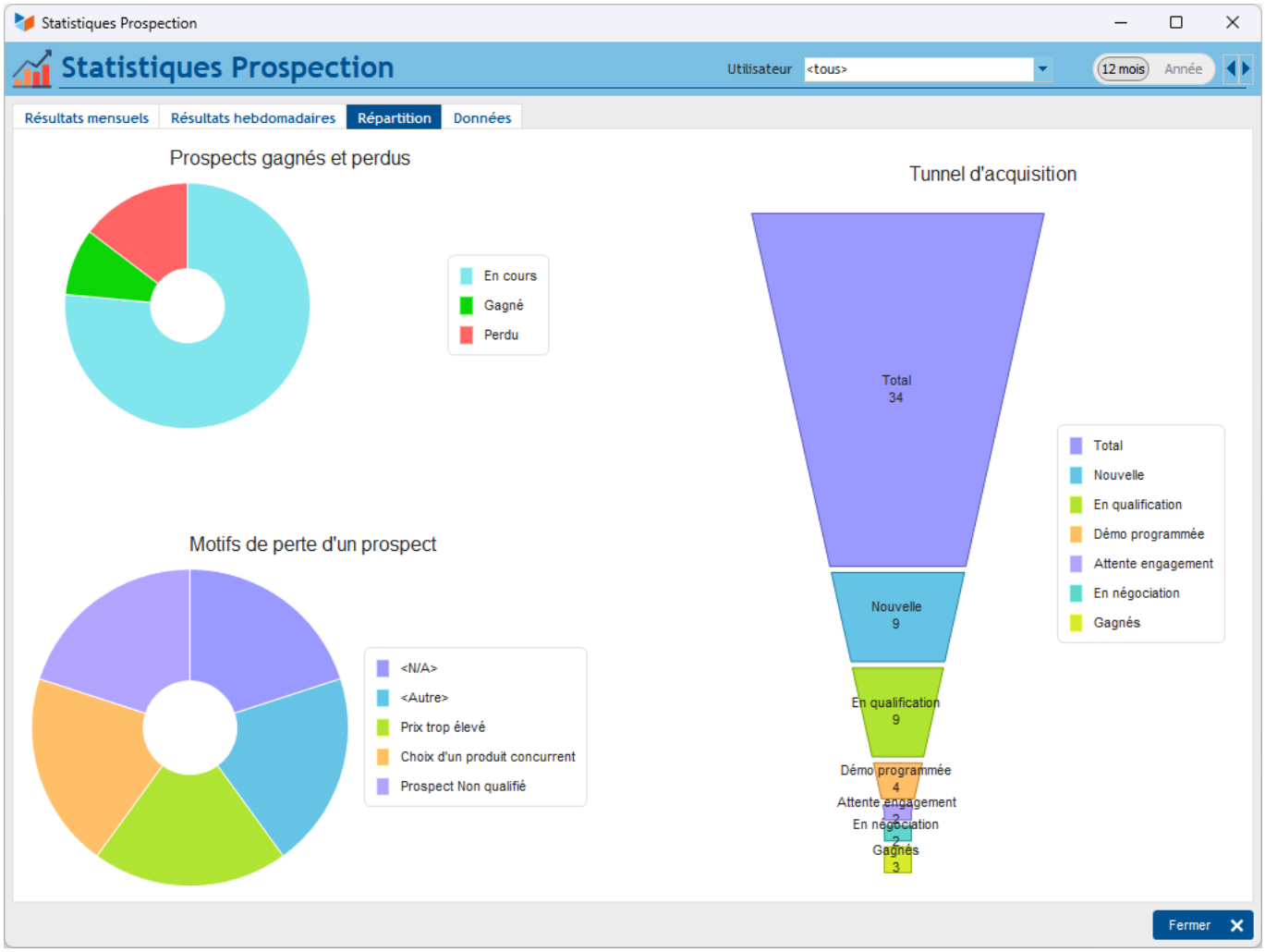
Cet écran présente les statistiques de prospection.



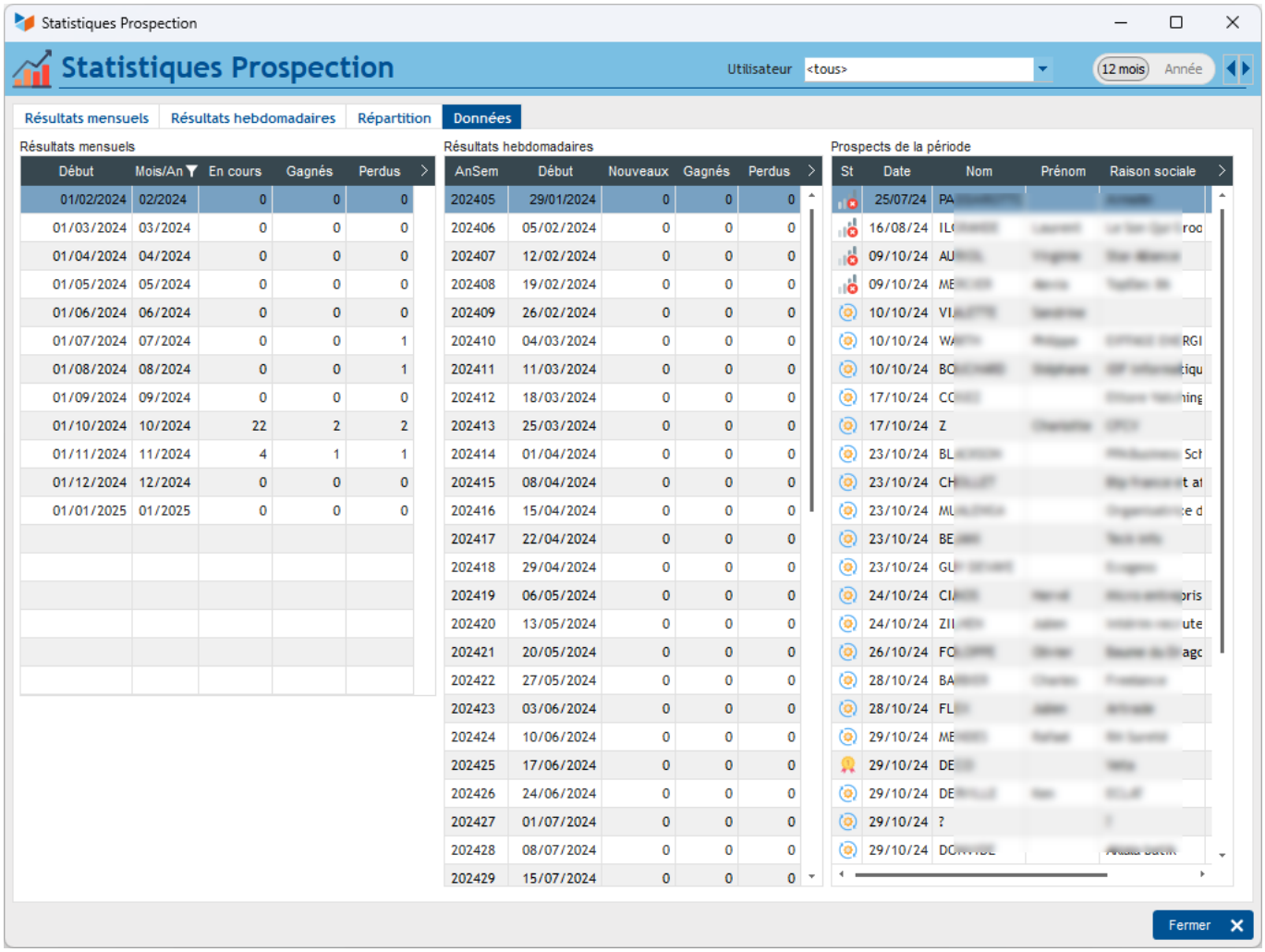
Le sélecteur permet de sélectionner la période sur laquelle les différentes données sont présentées : l'exercice en cours, ou 12 mois glissants.

Le combo permet de filtrer en fonction de l'utilisateur responsable du prospect.

Les deux premiers onglets présentent les **Résultats mensuels** ou les **Résultats hebdomadaires**.



L'onglet **Répartition** affiche la proportion de prospects gagnés ou perdus parmi les prospects traités sur la période sélectionnée, la répartition des différents raison de perte d'un prospects parmi les prospects perdus, et le tunnel de prospection.



L'onglet **Données** présente les données ayant permis de tracer les divers graphiques. Vous pouvez en disposer pour tout traitement sous tableur, par exemple.

Import de fichier

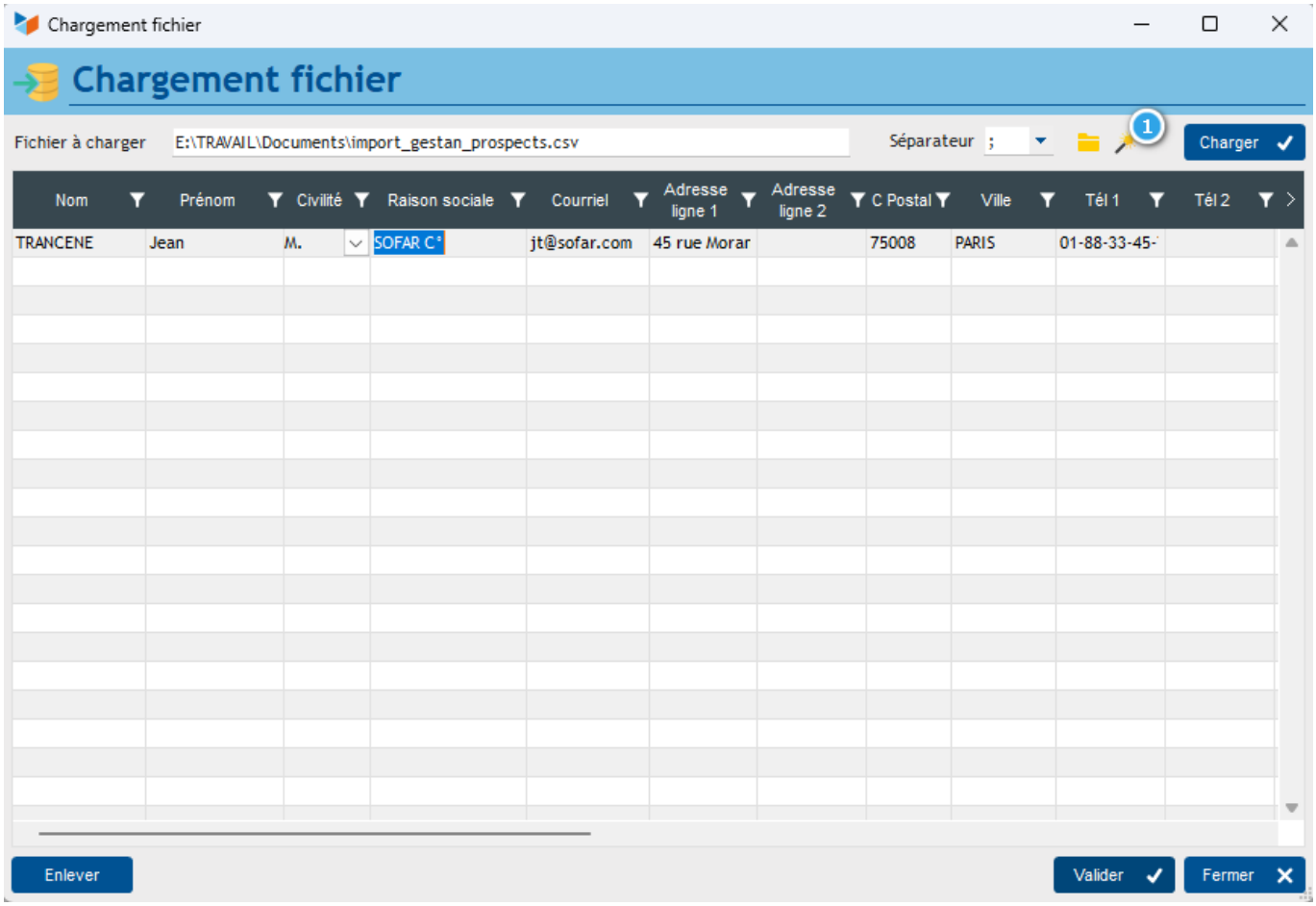
Pour importer un fichier de prospects, il faut qu'il respecte le format ad hoc.

Vous pouvez utiliser n'importe quel tableur pour gérer ce fichier. Au moment de l'enregistrement, précisez bien au tableur que vous voulez l'enregistrer au format texte avec séparateur (soit TAB, soit point-virgule, soit virgule).

Ci-dessous, un exemple de fichier prêt à être chargé. Dans la colonne civilité, vous pouvez mettre soit M., Mme, Melle, M. & Mme ou les codes 1,2,3,4 ou 5 (pour “sans civilité”)

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
1	NOMFAMILLE	PRENOM	IDCIVILITE	RAISON_SOCIALE	EMAIL	ADRESSE1	ADRESSE2	CPOSTAL	VILLE	TEL1	TEL2	SECTEUR_PRO	FN_CONTACT
2	Nom de famille	Prénom	Civilité : 1, 2, 3, 4, 5 ou M., Mme, Melle	Raison sociale	Courriel	Adresse ligne 1	Adresse ligne 2	Code postal	Ville	Tél 1	Tél 2	Secteur pro	Fonction
3	Texte	Texte	Num ou Texte	Texte	Texte	Texte	Texte	Texte	Texte	Texte	Texte	Texte	Texte
4	Obligatoire	Facultatif	Facultatif	Facultatif	Facultatif	Facultatif	Facultatif	Facultatif	Facultatif	Facultatif	Facultatif	Facultatif	Facultatif
5	TRANCENE	Jean	M.	SOFAR C°	jt@sofar.com	45 rue Morand		75008	PARIS	01-88-33-45-78			
6													

Les 5 premières lignes ne sont pas lues, elles décrivent le fichier. De même, les lignes commençant par # ne seront pas traitées (elles permettent de stocker des commentaires).



Pour utiliser cet écran, sélectionnez le fichier à charger (la baguette magique 1 produit un exemple tout prêt), sélectionner le séparateur de champs à utiliser, puis cliquez sur **Charger**. La table affiche alors les données lues, que vous pouvez modifier. Cliquez sur **Valider** pour intégrer les données au fichier des prospects.

Versions

Version	Date	Description
3.15.46.14	14/01/25	Améliorations fenêtre des statistiques, et ajout d'une liste des actions de prospection à faire.
3.15.46.11	08/12/24	Améliorations, dont saisie auto de l'action suivante dès clôture de la précédente.
3.15.46.09	26/10/24	Ajout d'un champ de recherche + amélioration des stats. Pour le moment, désactivation de l'import
3.15.46.06	24/10/24	Correction de l'affichage des actions liées + améliorations diverses
3.15.46.02	11/10/24	Amélioration accès écran + tris
3.15.46.00	10/10/24	Filtrage des prospects par année ou mois
3.15.45.01	25/06/24	Correction de l'importation des contacts
3.15.43.26	08/01/24	Ajout d'un filtrage par période pour les prospects conclus dans le kanban
3.15.43.25	05/01/24	Ajout de l'écran statistiques
3.15.43.24	21/12/23	Correction du masque tél, statut kanban fiche prospect, importation contact + Ajout des cartes simplifiées
3.15.43.23	04/12/23	Correction de l'affichage des tâches et prospects + Correction de la validation des paramètres

Version	Date	Description
3.15.43.22	30/11/23	Ajout de la liste des tâches à faire + nombreuses améliorations
3.15.43.21	21/10/23	Ajout de l'écran de traitement en Kanban
3.15.43.05	20/10/23	Améliorations diverses. Ajout USER suivi action, Indicateur Important, Heure échéance
3.15.43.00	14/10/23	Ajout des actions de prospections
3.15.39.02	27/10/22	Mise au format Ax
3.15.39.00	19/08/22	Compilation WD27 + correction bug menu
3.15.34.00	05/02/22	Redéveloppement pour Gestan 15

Autres articles “Extensions”

ABO : Abonnements
AMAZON : Interface Amazon
ATELIER : Gestion d'atelier
AUDIOCENTER : Centres audio-prothétiques
BADGEUSE : Contrôle d'accès par badgeuse
BATCHMAIL: traitement groupé de pièces
BATICHIFFRAGE© Le devis bâtiment facilité
BEL : Liste des clients par montant de TVA (pour la Belgique)
BIBLI : gestion d'une bibliothèque
BOUTIQUE : boutique en ligne intégrée à Gestan
BREVO : Suivi de la distribution des mails
BS3DH : Pièces spécifiques
CAISSETACT Caisse tactile (paramétrage)
CAISSETACT Caisse tactile (Utilisation)
CARNEDBOR : Carnet de bord véhicule
CERFA : Génération de CERFAs
CHAT : Clavardage avec Gestan
CHRONSTAT : Séries statistiques liées au temps
Classique Attitude
COMMISSIONSCO : Commissions commerciales
CYBERBANQUE : Intégration fichiers bancaires
DEV : Développements (informatiques)
DRM : Déclaration Récapitulative Mensuelle
EASYVRP : Interface EasyVRP
EBAY : Interface eBay
ECHEANCIER : Ventilation des factures par échéances
ECOMMERCE : Import des ventes faites en ligne
EDUC : Écoles et centres de formation
ETATSPE_ICS : États spécifiques
ETIQUEXPED : Etiquettes d'expédition
ETSPCTS01: Collection d'états spécifiques
Export SAGE / BOB
FACTURETTE : Génération de facturettes
GESTFORM: logiciel de gestion de la formation spécialisée en CACES*
GESTINTER - suivi des interventions via application mobile

GREWIS : Statistiques spécifiques
GROUPS : Gestion des groupes
HIBOUTIK : caisse enregistreuse en ligne
IMAGELOAD Chargement en masse d'images
IMMO : gestion des immobilisations *
Interface Prestashop
INTERGESTAN : Communications inter-Gestans
INTEROR : ordres de réparation (OR)
INTEROR : ordres de réparation (OR) (version Cugnaux)
INTERPLUS : Fonctionnalités supplémentaires pour la gestion des interventions / gestion de maintenance *
INTERTP : Gestion mobile des interventions (pour équipes de techniciens itinérants)
INTERWEB : Gestion web des interventions
LOADPIECE : Chargement de pièces
LOADTROMBI : Chargement images contact
MISSIONS : Pilotage et planification
MOBICOM : Préparation des commandes (Application Mobile)
MODCHAMPCOMP : Mise à jour des champs complémentaires
OBJVENTE : Objectifs de vente
Ordre de réparation Netkom
Outils Lumiscop
PHOTOCOPIE - Facturation photocopieurs
PILOTINTER : Gestion des interventions sur un parc d'équipements et sur site
PLLOADER : Packing-List
Plugin AFBF
PREPBON : Bons de préparation
PRESTIMPORT : Interface Prestashop
PRETPROD : Prêts de produit
PROPALE : génération de propositions commerciales
PROSPECTS : Gestion des prospects
PROSTEP : Étapes de prospection
Rapport d'intervention CAPARA
Rapport d'intervention Vérification 05
RDVWEB Enregistrer des RDV depuis votre site web
RELAUTO : Relance automatique de facture en masse
SAVTICKET: Tickets de SAV
SCAN : Scanner un code barre
SIGNATURE : signature électronique des devis
SKYDIVING : Gestion des clubs de parachutisme
SMS: Envoyer des SMS avec Gestan
STATEC : Export de données pour la STATEC (pour le Luxembourg)
STRIPE : Création de liens de paiement
SUIVCOM : Suivi des commandes
SUIVI_PROCESS : Suivi administratif par processus métier
SYNOPSIS : Affectation des tâches
SYNTHESE_PROJET : Synthèse Projets
TARIFSEXPED : Calcul automatique des frais d'expédition
TICKETS: suivi des incidents clients
TIME TRACKER - Saisie des temps de travaux pour les projets
TINK : Agrégation des comptes bancaires *
TRANSCOMPTA : Transmission des données à la comptabilité

TRESO : Gestion de trésorerie
TRLOADER : Chargement de tarif fournisseur
TXREMCLI : Taux de remise client
URSSAF: Avance de crédit d'impôts
WISHLIST : Liste de courses
WOOCOMMERCE Commerce en ligne
WORDPRESS Espace client sous Wordpress

Despuis :
https://wiki.gestan.fr/ - **Le wiki de Gestan**

Lien permanent:
https://wiki.gestan.fr/doku.php?id=wiki:extensv15:prospects

Derni?re mise ? jour : **2025/01/15 12:44**