

PROSPECTS : Gestion des prospects

Fonctionnalités

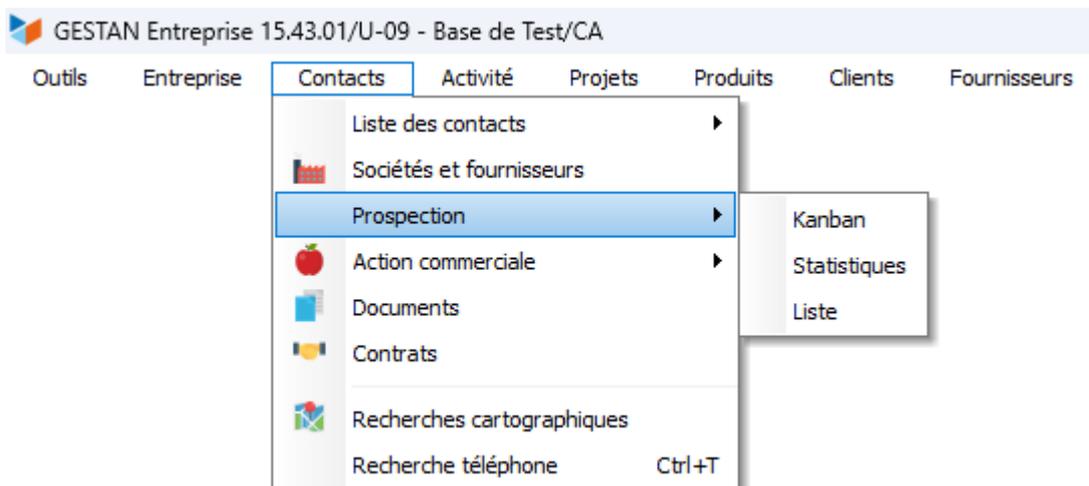
La bibliothèque PROSPECTS est destinée à faire le bonheur des commerciaux de votre société ! Elle permet une organisation efficace de leurs actions de prospection, avec deux écrans spécialisés pour leur suivi, en évitant de “polluer” la base principale de Gestan avec des données qui ne sont utiles qu'à 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

Paramètres complémentaires

Extension PROSPECTS

3.15.43.26

Etape 1 Nouvelle

Etape 2 Test

Etape 3 Démo programmée

Etape 4 Attente engagement

Etape 5 En négociation

Etape 6

Etape 7

Affichage du Kanban Simplifié 2

Période du Kanban Mois 3

1 Mod Nb Etapes

Valider ✓ Fermer ✕

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.

i 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.

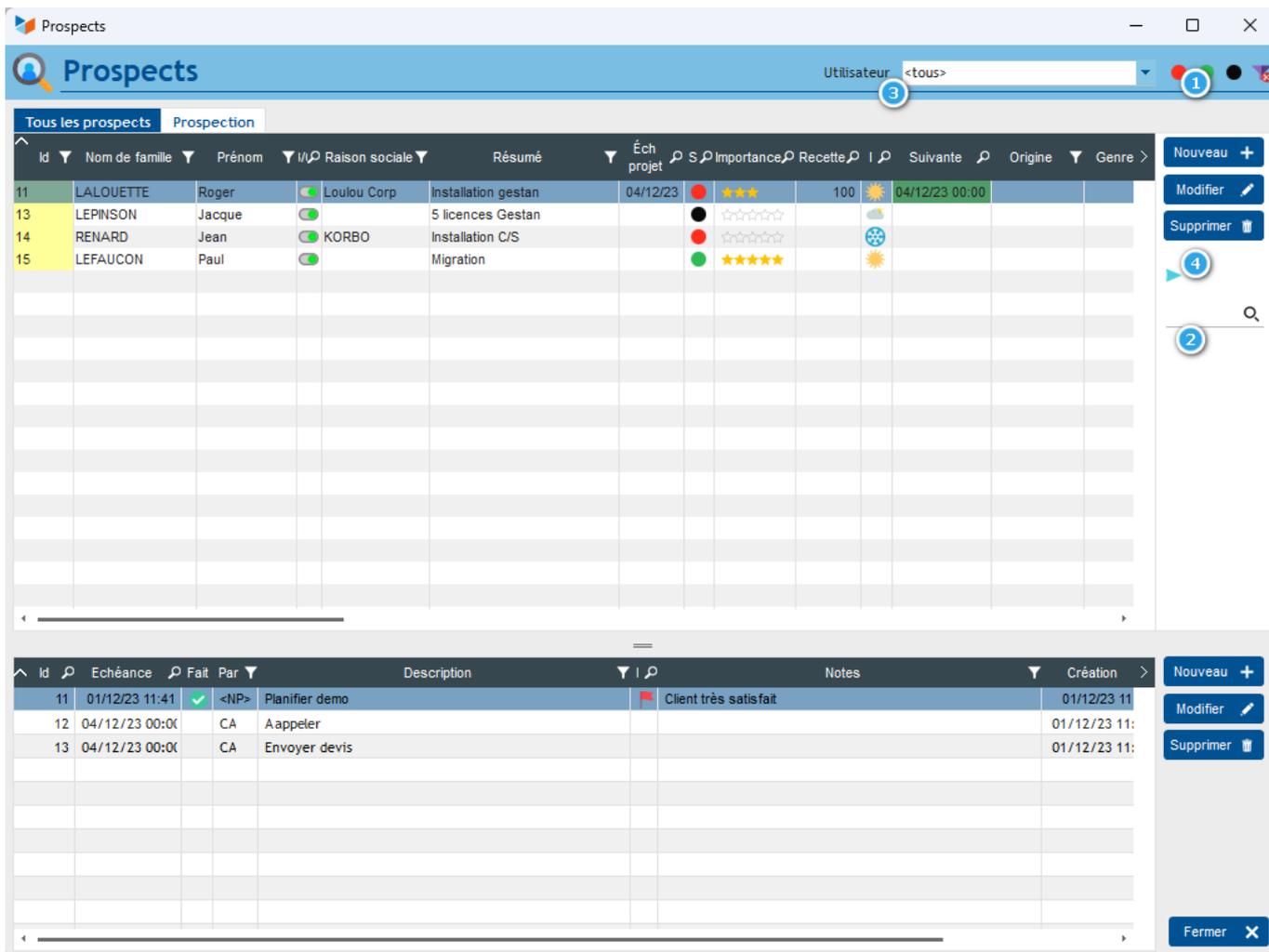
Utilisation

Liste des prospects

Accès : *Contacts* → *Prospection (Liste)* ou bouton-joker *Table_Z2_PROSPECT*.

Onglet "Tous les prospects"

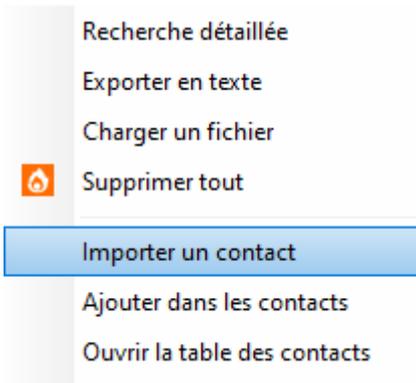
L'écran liste des prospects permet de saisir de nouveaux prospects, d'en supprimer, de les modifier.



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

Les boutons 1 permettent de filtrer l'affichage par statut de prospect (En cours, Gagné, ou Perdu), tandis que le champs 2 permet d'effectuer des recherches par nom, raison sociale, ville, adresse. Le combo 3 permet de filtrer la liste en fonction de la personne en charge du suivi du prospect. Le bouton 4 permet l'envoi d'un mail au prospect sélectionné dans la liste (le mail du prospect doit être renseigné pour utilisé ce bouton).

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

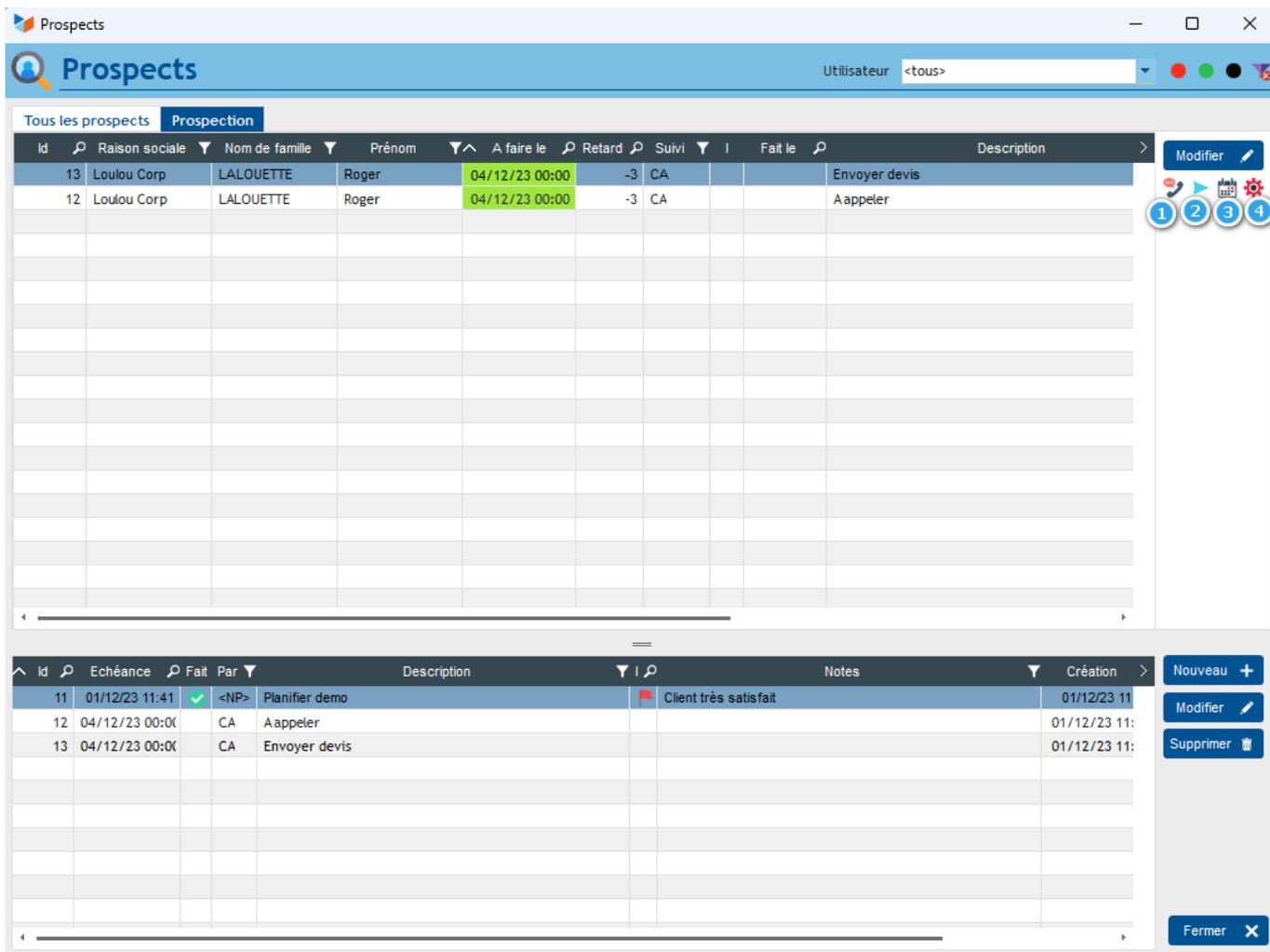


- **Exporter en texte** exporte les données du fichier en texte;
- **Charger un fichier** permet d'importer un fichier texte (voir ci-dessous);
- **Supprimer tout** permet détruire d'un coup tout le fichier, quand vous avez fini de l'exploiter.
- **Importer un contact** : permet d'importer un contact 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.

Onglet "Prospection"

L'écran prospection présente la liste des tâches de prospection en cours ou à effectuer. Il permet également de saisir de nouvelles tâches, d'en supprimer, de les modifier.



Le bouton 2 permet l'envoi d'un mail au prospect.  Les possibilités de contacter les prospects par téléphone 1, l'enregistrement d'une action contact 3 et d'enregistrer un rendez-vous 4 seront bientôt disponibles.

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.

Fiche Prospect
11 01/12/23 09:29:08 CA

Prospect

M. LALOUETTE Roger

Raison sociale Loulou Corp Q Entreprise

Statut ● En cours Valider ✓

Détail Démonstration Annuler ✕

Le prospect

Le projet

Tâches

Adresse _____

Ville FRA Q

Info porte _____ Effectifs 10

Courriel roger.lalouette@gmail.fr

Site Web _____

Secteur pro BTP Q

Fonction DG Q

Suivi <non précisé> ▼

▼ Téléphone 1 _____

▼ Téléphone 1 _____

Origine <non précisé> ▼

Date de naissance _____

Référence externe _____

Type client <non précisé> ▼

<dispo 1>

<dispo 6>

<dispo 11>

<dispo 16>

<dispo 2>

<dispo 7>

<dispo 12>

<dispo 17>

<dispo 3>

<dispo 8>

<dispo 13>

<dispo 18>

<dispo 4>

<dispo 9>

<dispo 14>

<dispo 19>

<dispo 5>

<dispo 10>

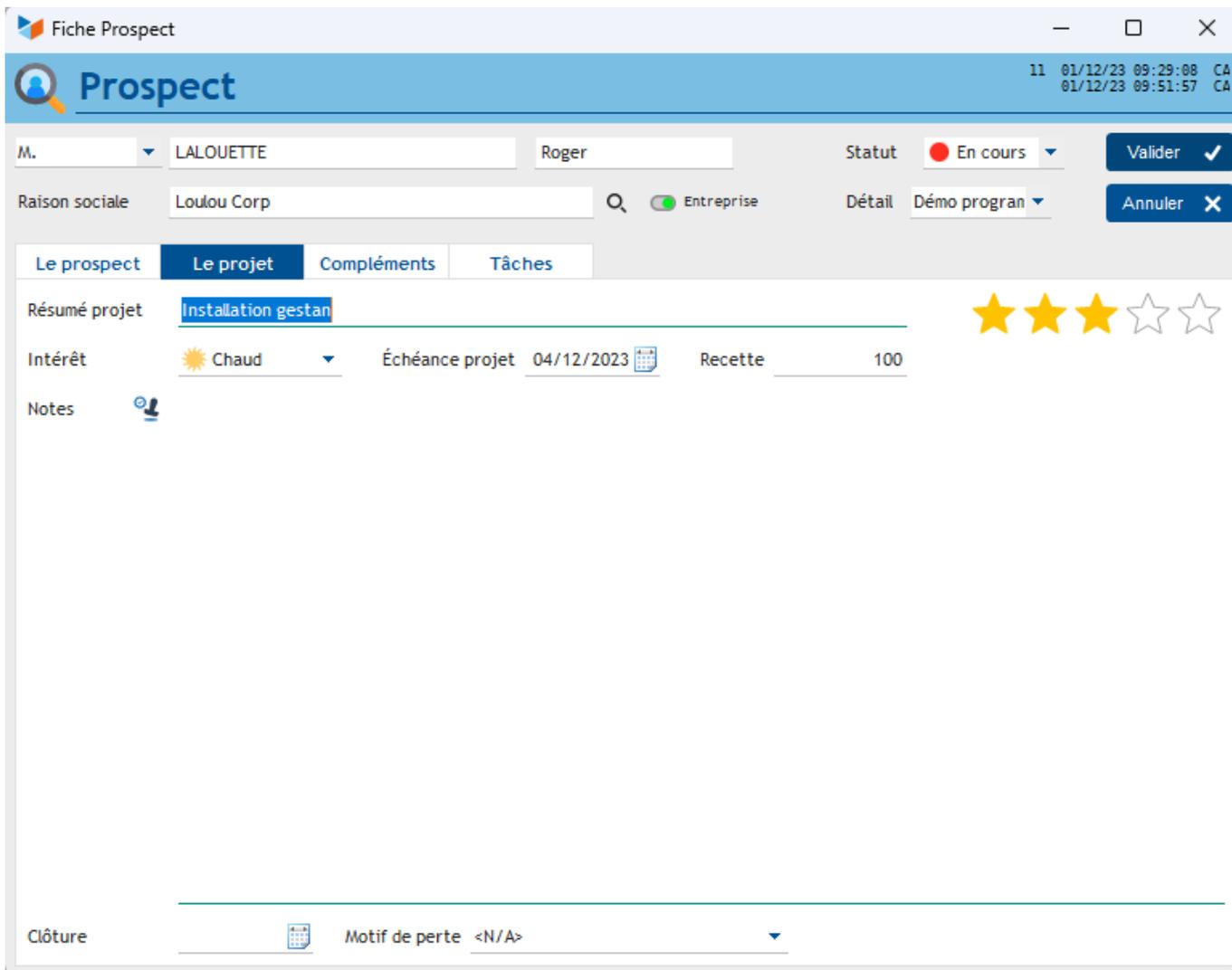
<dispo 15>

<dispo 20>

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.

Fiche Prospect

Prospect

M. LALOUETTE Roger Statut En cours Valider ✓

Raison sociale Loulou Corp Recherche Entreprise Détail Démo program Annuler ✕

Le prospect Le projet Compléments Tâches

Habitation <dispo> [dropdown]

<dispo> [dropdown] <dispo> [dropdown]

<dispo> [dropdown] <dispo> [dropdown]

<dispo> [dropdown] <dispo> [dropdown]

<dispo> [dropdown] <dispo> [dropdown]

Nb voiture 0 <dispo> [dropdown]

<dispo> 0,00 <dispo> [dropdown] <dispo>

Onglet "Tâches"

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

Fiche Prospect

Prospect 11 01/12/23 09:29:08 CA
01/12/23 10:05:40 CA

M. Roger Statut **En cours** Valider ✓

Raison sociale Recherche Entreprise Détail Annuler ✕

Le prospect | Le projet | Compléments | **Tâches**

Id	Echéance	Fait	Par	Description	Notes
12	04/12/23 00:00		CA	A appeler	
13	04/12/23 00:00		CA	Envoyer devis	
11	01/12/23 11:41	✓	<NP>	Planifier demo	Client très satisfait

N'afficher que les tâches à faire

Fiche action de prospection

Fiche Action de prospection

Action de prospection Création en cours

Description Valider ✓
Annuler ✕

A appeler Envoyer mail Envoyer devis Planifier demo Planifier RDV

Echéance Suivi

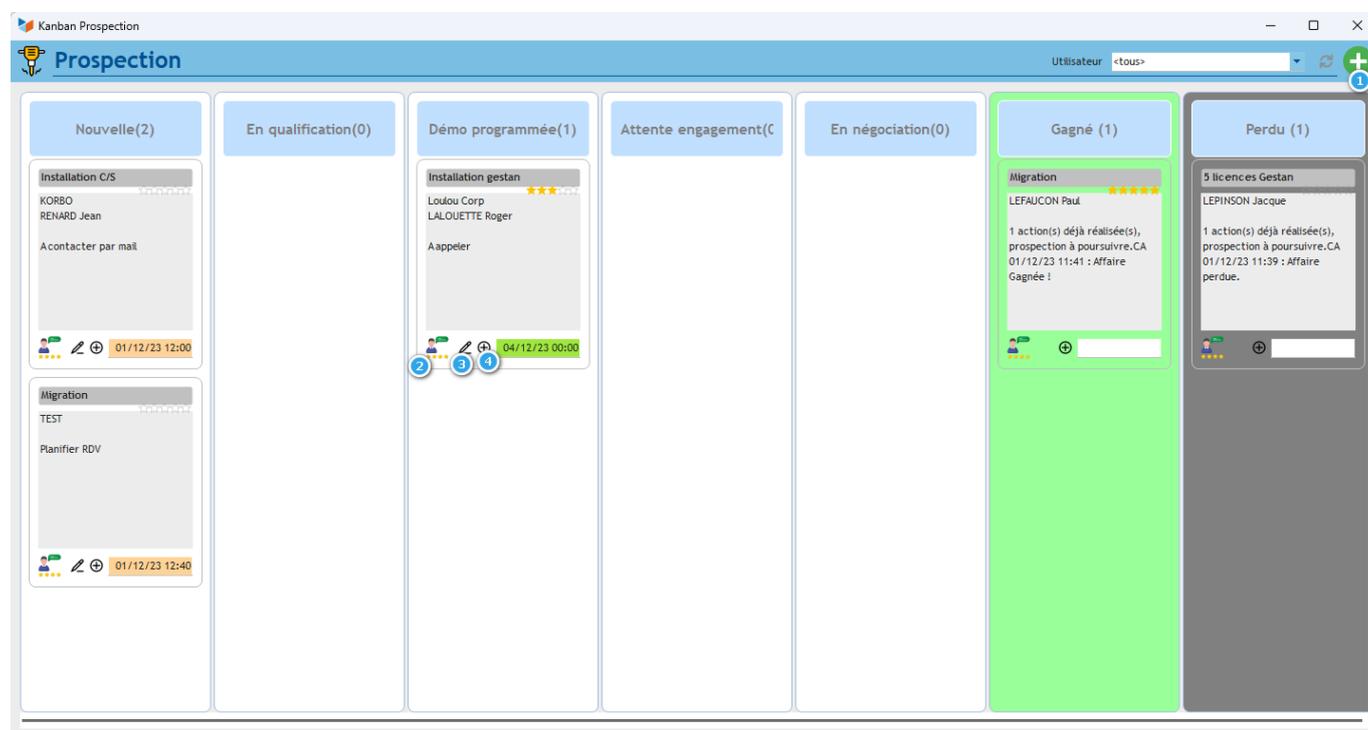
Notes

Une action de prospection est définie par une **description**, une date d'**échéance** (celle où 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 Kanban de gestion des prospects

Kanban, du japonais **カンバン** ou **看板** (kanban, « étiquette »), désigne un outil visuel d'ordonnement d'étapes de la gestion d'un processus. Son utilisation pour la prospection commerciale est particulièrement pertinente.

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 colonnes 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).

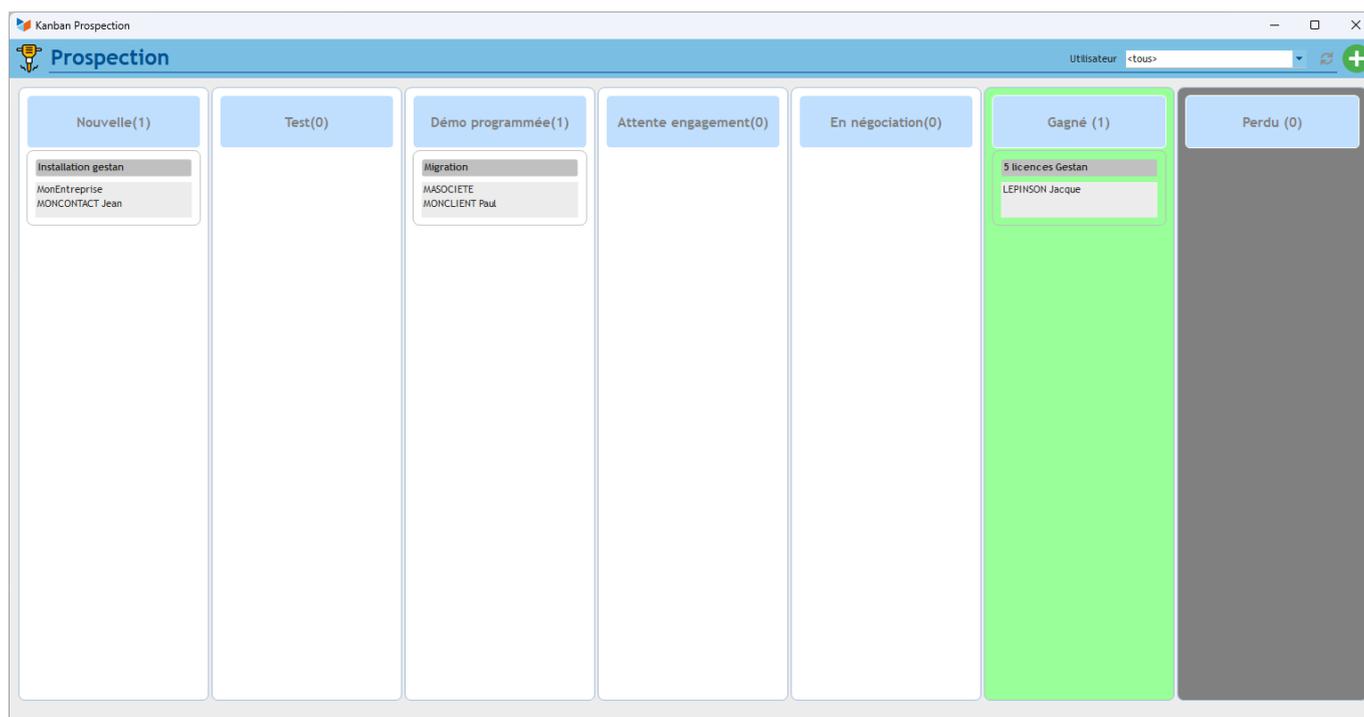
Les boutons 2, 3, 4 permettent respectivement d'ouvrir la fiche du prospect, de modifier la tâche affichée, et de créer une nouvelle tâche.



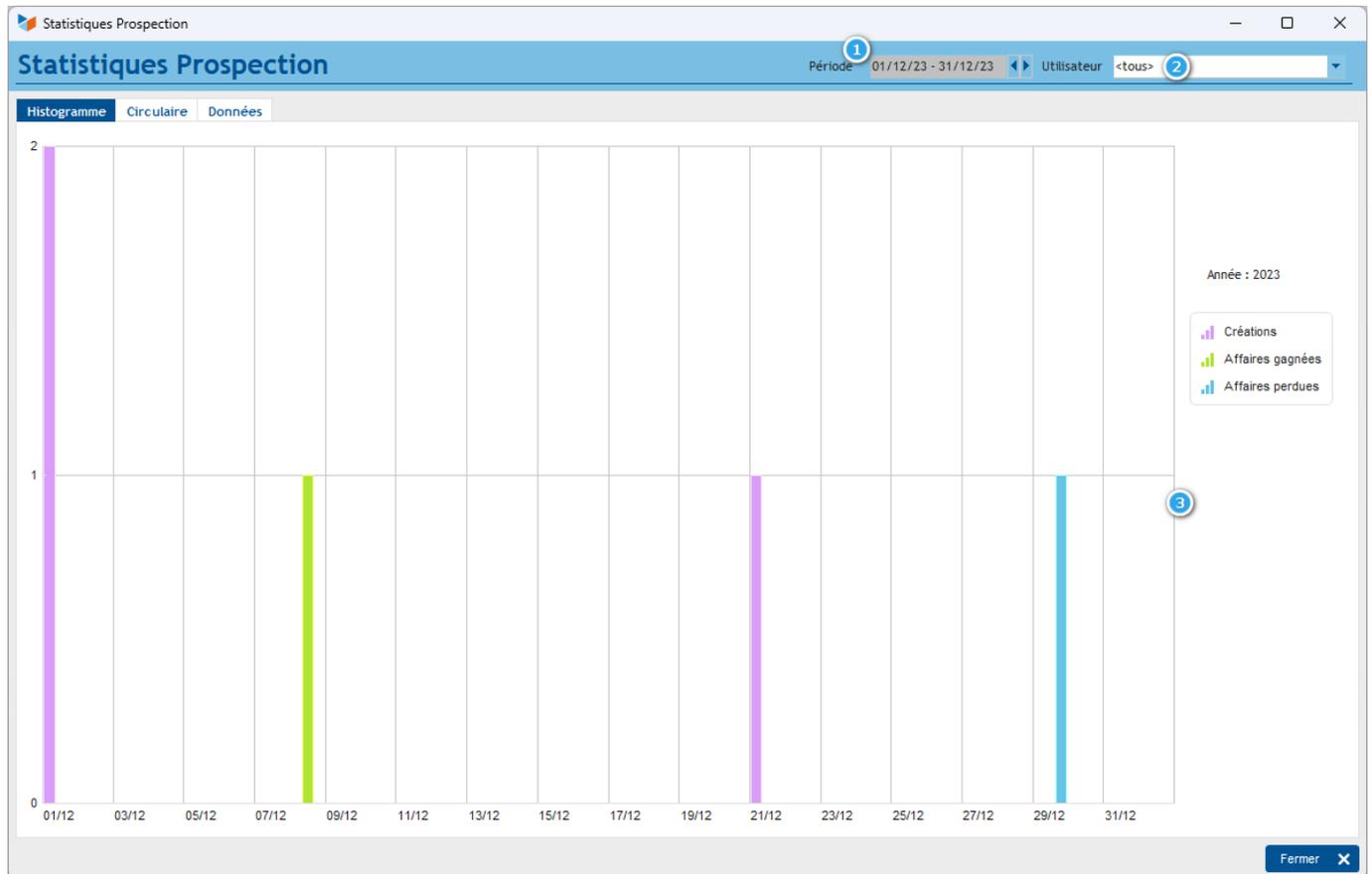
La carte présente le projet 1, la raison sociale et le nom du prospect 2, le libellé de la prochaine action commerciale à faire (la première à faire, s'il y en a plusieurs) 3, et la date/heure à laquelle elle doit être faite 4. Cette date/heure est colorée en rouge en cas de retard, en orange quand elle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



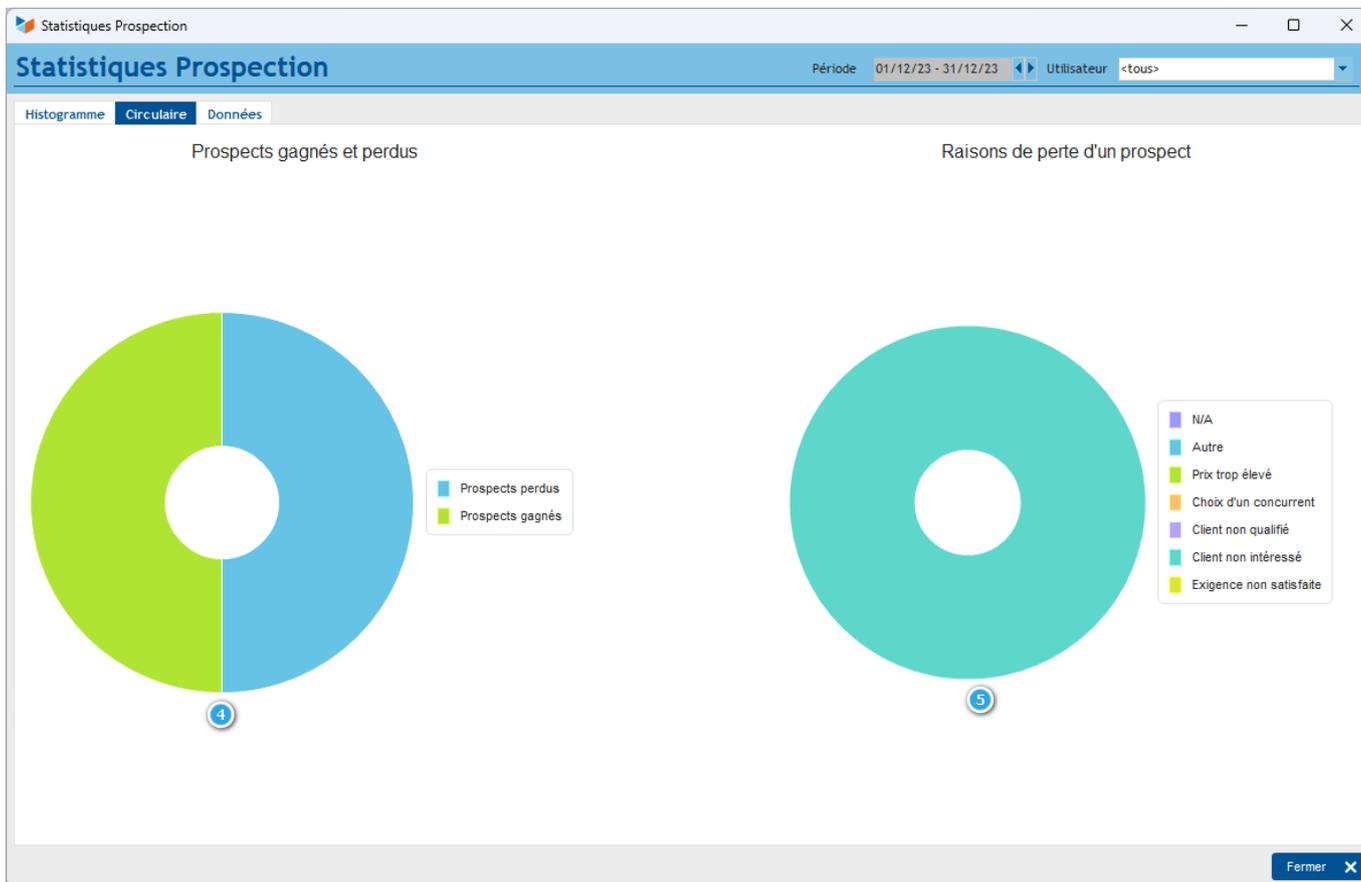
L'écran Statistiques de gestion des prospects



Sur cet écran le sélecteur 1 permet de sélectionner la période sur laquelle les différentes données sont présentées.

Le combo 2 permet de filtrer en fonction de l'utilisateur responsable du prospect.

Dans l'onglet **Histogramme**, un histogramme 3 présentant le nombre de prospects créés, gagnés ou perdus sont affichés en fonction de leur date de création ou de clôture.



L'onglet **Circulaire** permet d'afficher deux diagrammes circulaires. Le premier 4 représente la proportion de prospects gagnés ou perdus parmi les prospects traités sur la période sélectionnée. Le second 5 montre la répartition des différents raison de perte d'un prospects parmi les prospects perdus.

Date	Prospections terminées	Créés	Gagné	Perdu	En Cours
03/12/2023					
04/12/2023					
05/12/2023					
06/12/2023					
07/12/2023					
08/12/2023	1,00		1,00		
09/12/2023					
10/12/2023					
11/12/2023					
12/12/2023					
13/12/2023					
14/12/2023					
15/12/2023					
16/12/2023					
17/12/2023					
18/12/2023					
19/12/2023					
20/12/2023					
21/12/2023		1,00			
22/12/2023					
23/12/2023					
24/12/2023					
25/12/2023					
26/12/2023					
27/12/2023					
28/12/2023					
29/12/2023	1,00			1,00	
30/12/2023					
31/12/2023					
Somme	2,00	3,00	1,00	1,00	0,00

L'onglet **Données** permet d'afficher une table contenant les différents données ayant permis de tracer les divers graphiques.

Import de fichier

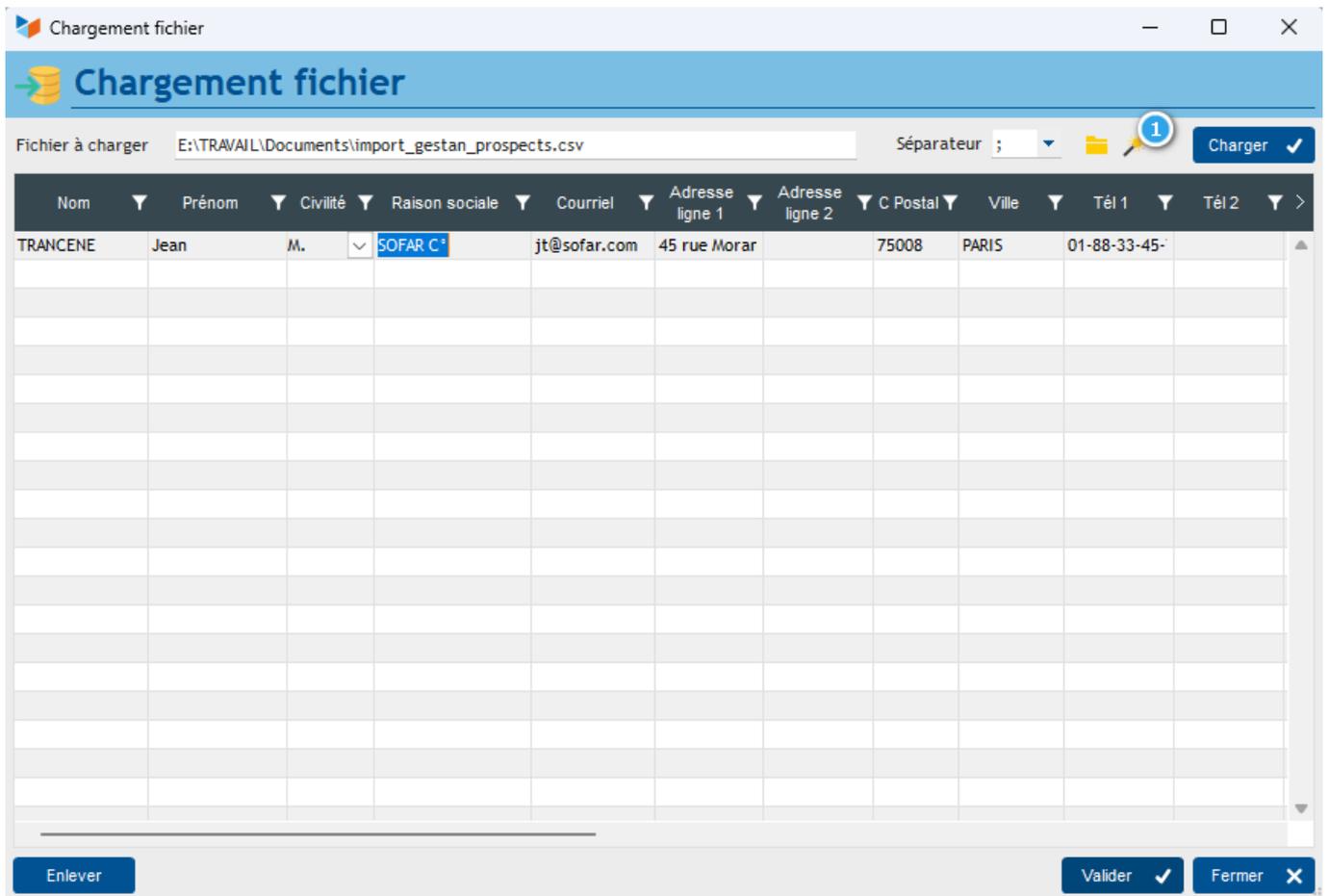
Pour importer un fichier de prospects, il faut qu'il respecte le format ad hoc.

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 Morard		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
3.15.43.26	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
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](#)
[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](#)
[COMPTAPLUS : fonctions comptables complémentaires](#)
[CYBERBANQUE : Intégration fichiers bancaires](#)
[DEV : Développements \(informatiques\)](#)
[DRM : Déclaration Récapitulative Mensuelle](#)
[EASYVRP : Interface EasyVRP](#)
[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
PARCELLR : Parcelles et opérations culturelles
PHOTOCOPIE - Facturation photocopieurs
PILOTINTER : Gestion des interventions sur un parc d'équipements et sur site
PLLOADER : Packing-List
PREPBON : Bons de préparation
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
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
STRIPE : Création de liens de paiement
SUIVCOM : Suivi des commandes
SUIVI_PROCESS : Suivi administratif par processus métier
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

Depuis :
<https://wiki.gestan.fr/> - **Le wiki de Gestan**

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

Dernière mise à jour : **2024/01/09 09:59**

