

MyriadApp

**Applications d'affaires à
la demande**

*Comment gérer les
opportunités*



 **MyriadApp**

Gestion des opportunités

TABLE DES MATIÈRES

Comment gérer les opportunités	3
Aller à l'application Calendriers	3
Créer des activités de prospection.....	3
Aller à l'application Cartes d'affaires	4
Créer une opportunité pour le contact.....	5
Ajouter les items à inclure à l'opportunité.....	6
Aller à l'application Tableaux de bord	7
Visualiser le pipeline et prévisions de ventes	8

Comment gérer les opportunités

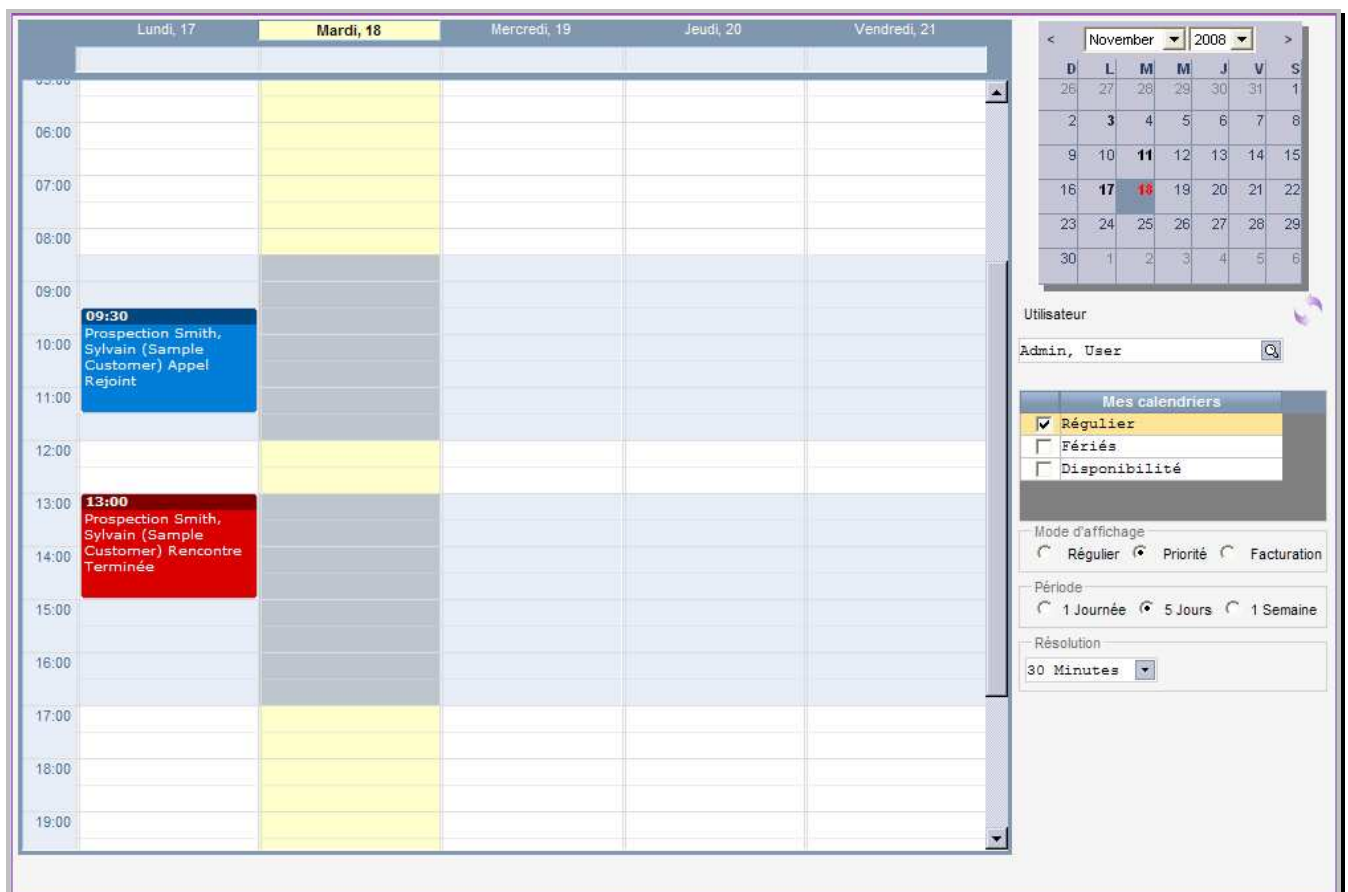
Aller à l'application Calendriers



Description

Sélectionner le processus Ventes et ensuite l'application Calendriers.

Créer des activités de prospection



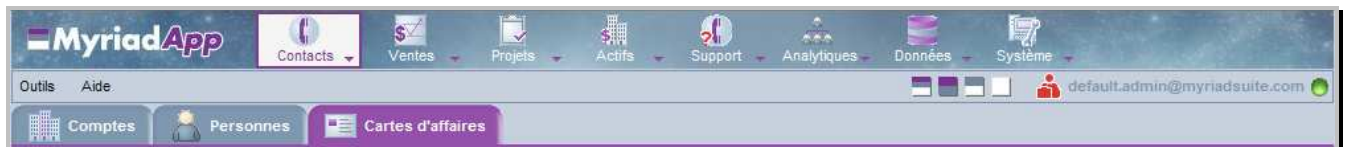
Description

Votre représentant des ventes peut créer des activités, dans l'application Calendriers, pour céduer les appels et les rencontres de prospection avec les clients potentiels.

Lorsqu'une activité de prospection justifie la création d'une opportunité, le **Résultat** de l'activité peut être défini comme étant une « Opportunité importante » et l'opportunité peut par la suite être créée.

Créé par default.admin@myriadsuite.com le 2008-11-11 15:49:27 / Mis à jour par default.admin@myriadsuite.com le 2008-11-18 08:27:51

Aller à l'application Cartes d'affaires



Description

Sélectionner le processus Contacts et ensuite l'application Cartes d'affaires.

Créer une opportunité pour le contact

Rechercher par
Compte Personne

Compte
Réutiliser compte

Nom
Alias
Responsable
Type
Compte parent
Compte proprio
Territoire
Secteur
Téléphone
Fax
Site web

Adresse
Recherche

Adresse
Adresse 2
Adresse 3
Ville
Code postal/ZIP

Personne
Responsable
Nom
Prénom
Sexe
Date de naissance
Code

Méthodes de contact
Téléphone (Travail)
Téléphone (Maison)
Mobile
Fax
Courriel

Adresse
 Même adresse que le compte
Recherche

Adresse
Adresse 2
Adresse 3
Ville
Code postal/ZIP

Titre
Titre
Département
Sous-département

État
Type
Statut
Évaluation

Provenance
Source
Référé par

Description
Contact principal du client Sample Customer

Nouvelle opportunité...
Nouvelle activité...
Consulter les activités...
Visualiser les informations du contact...

Description

Trouver le contact principal pour l'opportunité en utilisant la section **Rechercher par**.

Utiliser le bouton **Action**  et sélectionner l'option "Nouvelle opportunité... ».

L'opportunité est créée automatiquement par le système et l'application Opportunités est chargée sur l'onglet Items de manière à ce que les items à facturer (projets, produits ou tâches) puissent être ajoutés rapidement.

Ajouter les items à inclure à l'opportunité

15 Calendriers | Activités | Salles | Courriels | **Opportunités** | Commandes | Factures

Opportunité	Items	Adresses	Documents	Notes	Historique				
Type	Description de l'item	Quantité	Prix	Par	U	Ajust. %	Raison Ajust.	Ajust.	Sous total
Nouveau Pro.	Définition du projet	1	100,000.00	1.00	P	0.000		0.00	100,000.00
Produit	Votre produit (VP)	10.00	5,000.00	1.00	U	0.000		0.00	45,000.00
Tâche	Votre tâche	1.00	3,000.00	1.00	U	0.000		0.00	3,000.00

Total de tous les items

Ajustement	Rabais	Surcharge	Sous total	Taxe 1	Taxe 2	Total
0.00	-5,000.00	0.00	148,000.00	2,400.00	3,600.00	154,000.00

Détails item

<p>Projet</p> <p>De 2008-12-01</p> <p>À 2009-02-01</p> <p>Nom Définition du projet</p>	<p>Information des taxes</p> <p>Pays</p> <p>Province / État</p> <p>Type de règle</p>	<p>Commission</p> <p><input checked="" type="radio"/> % 5.00</p> <p><input type="radio"/> Montant</p> <p>Total 5,000.00</p>
---	--	---

Détails

<p>Explication du rabais</p> <p>0.00 \$</p>	<p>Explication de surcharge</p> <p>0.00 \$</p>
---	--

Détails des taxes

Taxe 1	Taux 1	Taxe 2	Taux 2
--------	--------	--------	--------

Créer

Supprimer

Modifier

Sauvegarder

Annuler

Créé par default.admin@myriadsuite.com le 2008-11-12 09:04:45 / Mis à jour par default.admin@myriadsuite.com le 2008-11-18 08:51:46

Description

Utiliser le bouton **Créer** pour définir et ajouter un nouvel item.

S'assurer de fournir tous les champs obligatoires (en rouge).

Utiliser le bouton **Sauvegarder** lorsque l'information a été entrée.

Un document (EXCEL) décrivant l'opportunité peut être automatiquement généré à partir de l'onglet Opportunité et peut être modifié par le représentant.

PROPOSITION

Numéro de la proposition	Date de la proposition	Numéro de Client	No. Référence Crédit
00007	12/11/2008		
Information taxes			Devis
4567824874	654981259813		CAD

FACTURER À:

SAMPLE CUSTOMER
100 VERY NICE STREET
MONTRÉAL QUÉBEC H1M 2N8

LIVRER À:

SAMPLE CUSTOMER
100 VERY NICE STREET
MONTRÉAL QUÉBEC H1M 2N8

REMETTRE À:

ABC INC.
LABERGE, FRANÇOISE
500 NICE STREET
MONTRÉAL QUÉBEC H1M 2N8

INFORMATION PROPOSITION

SCUST

INFORMATION DE LIVRAISON

INFORMATION DE PAIEMENT

Termes de paiement: Net 30 days
Contactez: Laberge, Françoise
Téléphone: (412) 545-0981

Code	Description	Price	Per	UM	Qty	Amount
	Définition du projet	\$100,000.00		1. P	1.	\$100,000.00
VP	Votre produit	\$5,000.00		1. U	10.	\$50,000.00
	Details: Vos infos de facturation...					
	Discount: Volume (5 - 10): 10%					(\$5,000.00)
	Votre tâche	\$3,000.00		1. U	1.	\$3,000.00
	Details: Vos infos de facturation...					
Sub-Total						\$148,000.00
Taxes						\$2,400.00
						\$3,600.00
Total						\$154,000.00

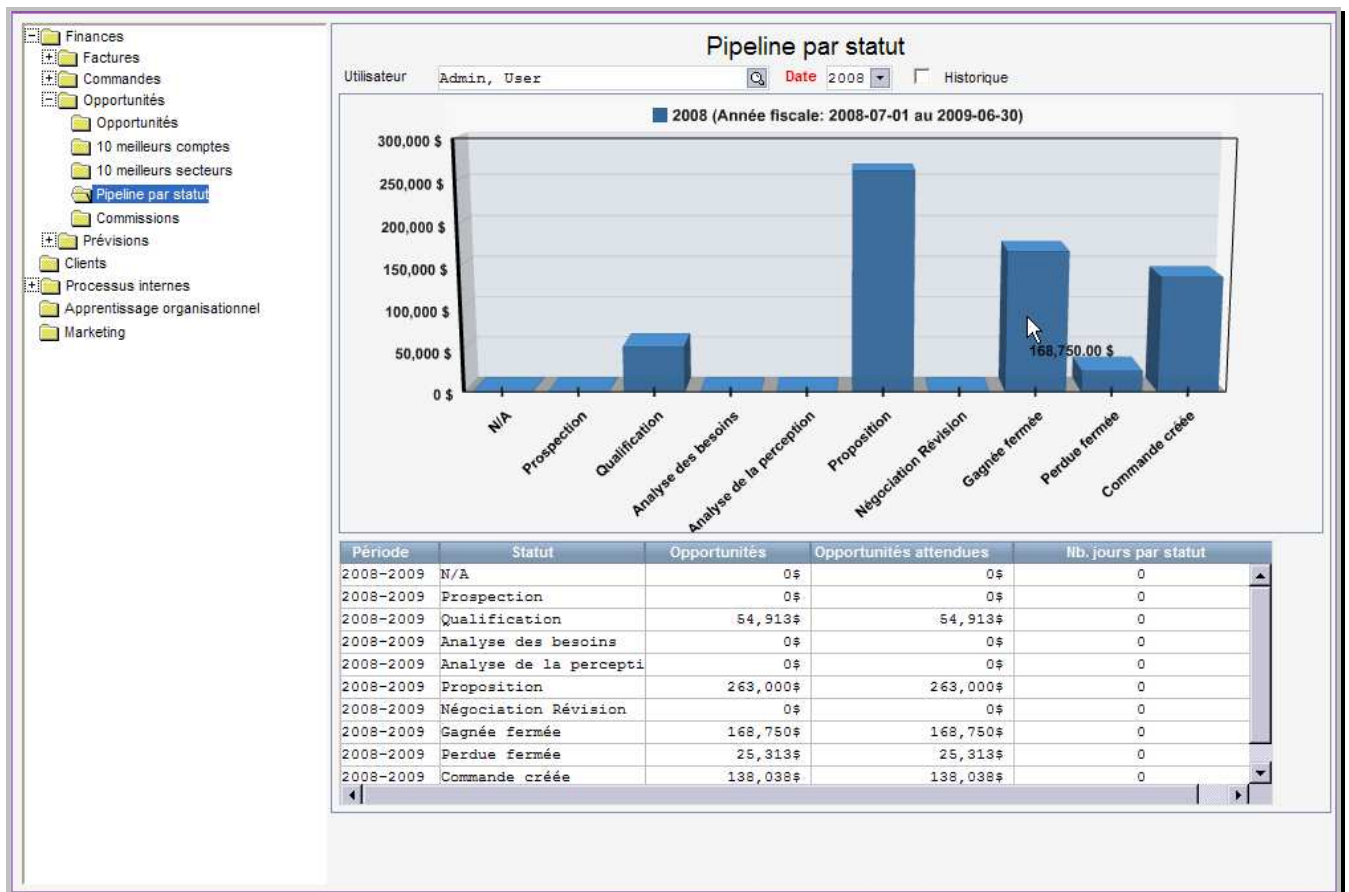
Aller à l'application Tableaux de bord



Description

Sélectionner le processus Analytiques et ensuite l'application Tableaux de bord.

Visualiser le pipeline et prévisions de ventes



Description

Sélectionner l'axe **Finances** et ensuite « Pipeline par statut » sous Opportunités.

Les nouvelles opportunités viennent mettre à jour les prévisions de vente automatiquement.