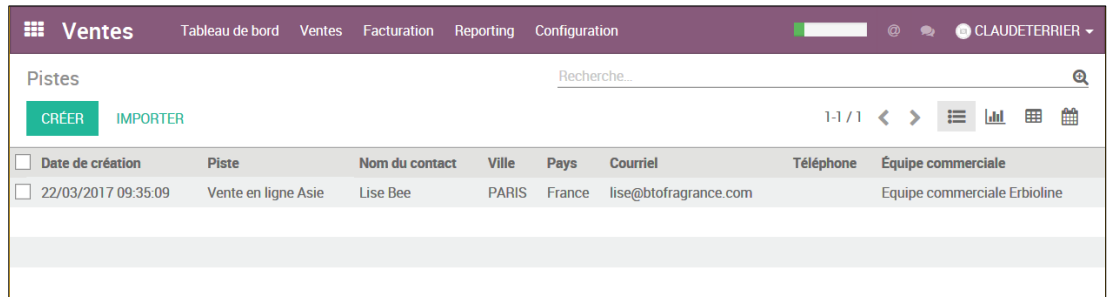
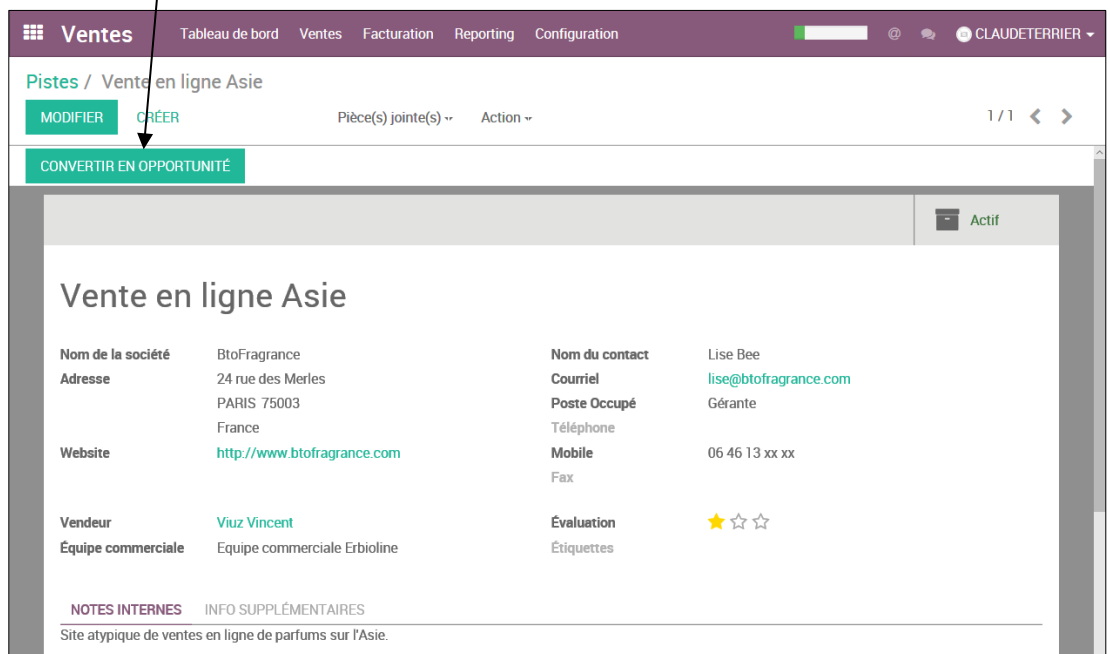


1. TRANSFORMER UNE PISTE EN OPPORTUNITÉ

- Ouvrir l'application : **Ventes**.
- Menu : **Ventes – Pistes**.
- ⇒ Les pistes sont affichées :



- Cliquer la piste à transformer en opportunité.
- Cliquer le bouton : **CONVERTIR EN OPPORTUNITÉ**.



- Sélectionner le commercial à l'origine de l'opportunité et préciser si le contact doit être un nouveau client.

Convertir en opportunité ✕

Action de conversion

Convertir en opportunité
 Fusionner avec les opportunités existantes

Assign this opportunity to

Vendeur Viuz Vincent ▼ ↗

Équipe commerciale Equipe commerciale Erbioline ▼

Clients

Lier à un client existant
 Créer un nouveau client
 Ne pas lier à un client

CRÉER UNE OPPORTUNITÉ ANNULER

- Cliquer le bouton : **CREER UNE OPPORTUNITÉ**.

⇒ L'opportunité est affichée à l'écran, et la fiche client a été créée :

The screenshot shows the Odoo CRM interface for a lead record titled "Vente en ligne Asie". The top navigation bar includes "Ventes", "Tableau de bord", "Ventes", "Facturation", "Reporting", and "Configuration". The user is identified as "CLAUDETERRIER". The breadcrumb trail is "Pistes / Vente en ligne Asie / Vente en ligne Asie". There are buttons for "MODIFIER" and "CRÉER", and a dropdown for "Pièce(s) jointe(s)". The lead status is "NOUVEAU". The lead value is "0,00€ à 10 %". The client information includes "Client: BtoFragrance, Lise Bee", "Courriel: lise@btofragrance.com", and "Date de fermeture prévue". The salesperson is "Vendeur: Viuz Vincent" and "Équipe commerciale: Equipe commerciale Erbioline". The evaluation is "Évaluation: ★☆☆". There are tabs for "NOTES INTERNES" and "INFORMATION DE CONTACT". The internal notes mention "Site atypique de ventes en ligne de parfums sur l'Asie."

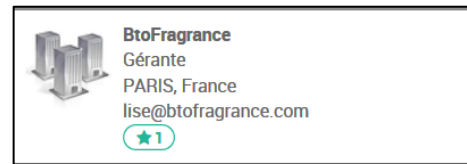
- Cliquer le bouton : **MODIFIER**.
- Préciser le montant potentiel de l'opportunité et ses risques de réussite en pourcentage.

The screenshot shows the Odoo CRM interface for the same lead record, but with the "Opportunité" tab selected. The top navigation bar and breadcrumb trail are the same. The buttons are now "SAUVEGARDER" and "ANNULER". The lead status is "NOUVEAU". The lead value is "Revenu espéré: 50000 € à 25 %". The client information is the same. The salesperson is "Vendeur: Viuz Vincent" and "Équipe commerciale: Equipe commerciale Erbioline". The evaluation is "Évaluation: ★☆☆". There are tabs for "NOTES INTERNES" and "INFORMATION DE CONTACT". The internal notes mention "Site atypique de ventes en ligne de parfums sur l'Asie."

- Cliquer le bouton : **SAUVEGARDER**.

2. AFFICHER L'OPPORTUNITE LIE A UN CLIENT

- Ouvrir l'application : **Ventes**.
- Menu : **Ventes – Clients**.
- ⇒ Les clients sont affichés.



- Cliquer le client à traiter.
- ⇒ La fiche du client est affichée :
- Cliquer le bouton : **Opportunité**.

Ventes | Tableau de bord | Ventes | Facturation | Reporting | Configuration | CLAUDETERRIER

Clients / BtoFragrance

MODIFIER CRÉER | Pièce(s) jointe(s) | Action

1 Opportunités | 0 Rendez-vous | 0 Activités | 0,00€ Facturé | \$ 0 Ventes | Actif

BtoFragrance

Adresse: 24 rue des Merles, PARIS 75003, France
 Téléphone: 06 46 13 xx xx
 Mobile: 06 46 13 xx xx
 Fax:
 Courriel: lise@btofragrance.com
 Langue: French / Français

VAT:
 Site Web: <http://www.btofragrance.com>
 Étiquettes:
 CONTACTS & ADRESSES | NOTES INTERNES | VENTES & ACHATS | INVOICING

Lise Bee
 Gérante
 lise@btofragrance.com
 Mobile : 06 46 13 xx xx

- ⇒ L'opportunité est affichée :

Ventes | Tableau de bord | Ventes | Facturation | Reporting | Configuration | CLAUDETERRIER

Clients / BtoFragrance / Opportunités / Vente en ligne Asie

MODIFIER CRÉER | Pièce(s) jointe(s) | Action

NOUVEAU DEVIS | MARQUER COMME GAGNÉ | MARQUER COMME PERDU | NOUVEAU | QUALIFIÉ | PROPOSITION | GAGNÉ

0 Réunion | 0 Devis

Vente en ligne Asie

50 000,00€ à 25 %

Client: BtoFragrance, Lise Bee
 Courriel: lise@btofragrance.com
 Date de fermeture prévue:
 Téléphone:
 Vendeur: Viuz Vincent
 Équipe commerciale: Equipe commerciale Erbioline
 Évaluation: ★☆☆
 Étiquettes:
 NOTES INTERNES | INFORMATION DE CONTACT
 Site atypique de ventes en ligne de parfums sur l'Asie.