

Gestion Devis et Sales Funnels Active Campaign / CRM

Rôles concernées: Sales, CSM, Support

GOLDEN RULES

- **Département Sales est seul responsable des Pipelines et Sales Funnels** dans Active Campaign
- **Département Sales crée les devis et les insère devis Active Campaign**, sauf indication contraire
- **CSM / Support envoient Devis** pour leurs clients
- **Département Sales relance CSM / Support** pour reconduction contrats (1 mois avant échéance ou si épuisement budget), à la fin de chaque mois via carte Accounting mis à jour
- Raccordement des comptes mails Sales, CSM, Support avec Active Campaign pour vue suivi devis dans Active Campaign (roller@ / vial@ / turping@ / bernard@ / esteves@ / jakobek@ ...) <https://e-connect.activehosted.com/app/settings/deals>
- **Won/lost à gérer par le département Sales, informations à recevoir par CSM**

ACCÈS

<https://e-connect.activehosted.com/>

Login et mots de pass envoyés par utilisateur

PIPELINES

- **SALES SQUAD** pour Nouveaux Clients (Demandes Mail, Formulaires Site(s) raccordés, Tél, etc.)
- **CLIENTS SQUAD - CSM** pour reconductions GDD et projets gérés par CSM
- **CLIENTS SQUAD SUPPORT, ONE SHOT & MAINTENANCE** pour clients existants via maintenance

- **COLD LEADS** pour Leads on hold avec Potentiel de relance
- **OLD PIPE** pour Archive 2018-2021

FUNNELS

- **A contacter (SALES SQUAD)** pour clients à contacter. Leads y entrent directement via Formulaires en ligne raccordées
- **En cours et à prolonger (Autres Pipes)** pour Clients à recontacter en fonction de leurs dates d'expirations contrats anticipées, budgets etc.
- **En contact** si discussion budgétaire entamée, meeting fixé, offre en cours de préparation
- **Offer send** pour Devis / Contrats Propositions budgétaires envoyés et en attente de validation client

INSERTION / GESTION LEADS

- Rajouter / glisser offre dans le bonne Pipeline et le bon funnel, en fonction du statut
- Contrôle / Création du compte Client -> adresse mail de la personne de contact, bon compte client
- Montant à saisir: HTVA et sans achat Média
- Choix du propriétaire d'offre pour filtrage
- Nom de l'offre AAAA/MM/JJ - Important pour Triage - a adapter avec la date correcte si offre envoyée et changement de funnel dans Offer send

WON / LOST

- CSM / Support informe Sales département si Offre gagnée ou perdu en faisant parvenir l'offre singé / l'accord du client (mail: roller@e-connect.lu / Teams)
- Sales département contrôle si budget signée = budget dans Active Campaign et propriétaire à jour
- Sales département met en won / lost l'offre pour reporting
- Si Won, setup reconduction contrat pour rappel avec date anticipée, setup facturation, mise à jour reste à vendre etc. <https://docs.google.com/spreadsheets/d/1cl9KufbXzqY94A-sGAE4KD4w6SLG9ahBkqmUtDyPTvI/edit#gid=111362769>
- Si Lost, setup Cold leads si jugé potentiel futur

Révision #6

Créé 11 September 2020 15:02:11 par Marc Roller

Mis à jour 27 May 2022 14:08:11 par Jean-Paul Diaz-Caneja