

Documentation des customisations de l'écosystème Paperless Office

Axe d'amélioration de cette page

Les champs concernés ne sont pas lister.

Si on ajoute ou si on modifie une valeur du champ journey, des automatisations risquent de pèter.

Rien ci-dessous ne le déclare à moins d'ouvrir et d'analyser chaque point.

Je pense qu'il y aurait moyen de faire ça avec une base de données notion.

<https://www.youtube.com/watch?v=SNp5eMYEbEQ>

les tags pourraient être les champs zoho par exemple.

Chaque ligne étant une customisation, nous pourrions retrouver si un champ pourrait être impacté lors d'un modif

Lister et documenter les customisations Zoho actives pour éviter de les modifier et de casser des dépendances ou de supprimer une fonctionnalité active.

31/05/2024

[TEST] METTRE A JOUR AVEC FOCNTION JOURNEY TO CONTACT - Relancer le département sales si un lead est à qualifier depuis plus de 3 jours

Objectif:

Relancer le département sales si un lead est à qualifier depuis plus de 3 jours

- CRM functions
 - Deal blocked at the first stage
<https://crm.zoho.eu/crm/org20079111877/settings/functions/myFunctions>

31/05/2024

[TEST] Attribuer l'owner du compte comme owner des contacts du compte

Objectif:

D'avoir un owner unifié pour l'ensemble des coontacts constituant un compte. Utile pour la délégation de mail

Outils utilisés:

besoin:

Modifier les owners / contact_owner des contacts

- flow
 - contacts inherit account's contact owner (account updated)
https://flow.zoho.eu/#/workspace/70103000000020209/flows/contacts_inherit_account_s_cont
 - contacts inherit account's contact owner (contact updated)
https://flow.zoho.eu/#/workspace/70103000000020209/flows/v2_contacts_inherit_account_s_c
-

29/05/2024

[TEST] Dupliquer un deal lorsqu'il est fermé et créer un follow up deal

Objectif:

Dès la signature d'un contrat, déjà penser comment l'emmener une étape plus loin

Outils utilisés:

- flow
 - Create a follow up lead for renewal
https://flow.zoho.eu/#/workspace/70103000000020209/flows/create_a_follow_up_lead_for_ren

Note: Désactivé le 12/06/24. Les personnes responsables exécutent manuellement cette tâche. Cette action fait partie de la check list dans la carte paymo dédiée.

29/05/2024

Date de validité d'offre

Objectif:

Ne plus permettre qu'un devis sorte dans date de validité

Besoin:

Etablir une automatisation qui va forcer l'éditeur du devis à rentrer une date

- **SI** (date d'échéance = vide **OU** < 30j) **ET** (status = (brouillon **OU** en attente d'approbation **OU** Approuvé))
ALORS blocage + Message d'avertissement

Outils utilisés:

- invoice
 - règle de validation "date d'échéance"
https://invoice.zoho.eu/app/20074211986#/settings/preferences/field-validations/edit?entity_type=estimate&validationrule_id=154037000005831124<https://crm.zoho.com/crm/org/20079111877/settings/functions/myFunctions>

23/05/2024

Archiver les contacts

Objectif:

Automatiser la procédure pour éviter les oublis et différences d'interprétation des personnes qui exécuteraient manuellement l'action

Besoin:

Ajouter un bouton "Archiver" dans la fiche contact pour exécuter 4 actions:

- Ajouter "(old)" au nom
- Assigner entreprise = -- contact archivés --
- Assigner journey = null
- Assigner fonction = no reply

Outils utilisés:

- CRM
 - Custom function "Archive contact" -
<https://crm.zoho.eu/crm/org/20079111877/settings/functions/myFunctions>

23/05/2024

Tagguer les contacts spam

Description:

Des spams arrivent tous les jours dans Zoho Desk et polluent les contacts Zoho CRM. Ceux-ci sont automatiquement créés lors de la création du ticket.

Objectif:

Tagguer le contact dans CRM pour faciliter leur suppression manuelle du contact spam dans Zoho CRM quand le ticket à l'origine de ce contact est classé spam

Outils utilisés:

- Flow
 - https://flow.zoho.eu/#/workspace/70103000000020209/flows/test_d_tecter_les_spam_en_prov
-

15/05/2024

Update du montant du deal et de la date de validité en fonction du montant du devis

Description:

Les sales et CSM n'ajoutent pas ou n'update pas toujours le montant de l'opportunité en fonction du devis

Objectif:

Avoir les montants des deals, et par conséquent le montant probable après signature à jour dans le module deal.

Ceci pourrait, à terme, alimenter un forecast

Outils utilisés:

- Flow
 - https://flow.zoho.eu/#/workspace/70103000000020209/flows/update_deal_quand_devis_cr/sui
 - https://flow.zoho.eu/#/workspace/70103000000020209/flows/update_a_deal_after_a_quote_m

Note: Désactivé le 12/06/24. Suivant que le devis soit un GDD, une one shot, une Isite d'abonnement, le montant de l'opportunité n'est souvent pas le bon. Les CSM sont maintenant en charge de mettre à jour la date de validé et le montant manuellement.

15/05/2024

METTRE A JOURAutomatisation de la customer journey

Description:

Il est de savoir quelle est l'étape d'une personne dans la customer journey (MQL, SQL ou client) mais cette opération nécessite de la saisie humaine et est donc sujette au oubli ou erreur

Objectif:

Automatiser la valeur de journey pour chaque contact

Outils utilisés:

- CRM - Workflow
 - MQL - <https://crm.zoho.eu/crm/org20079111877/settings/workflow-rules/390614000008131112>
 - SQL - <https://crm.zoho.eu/crm/org20079111877/settings/workflow-rules/390614000008131129>
 - Client - <https://crm.zoho.eu/crm/org20079111877/settings/workflow-rules/390614000008163031>
-

01/05/2024

[TEST] Facturation automatique des achats medias

Description:

Les sales et CSM n'ajoutent pas ou n'update pas toujours le montant de l'opportunité en fonction du devis

Objectif:

Automatiser l'insertion des valeurs à facturer dans la Google Sheet dédiée

Outils utilisés:

- Google Sheet
 - data source G Ads - https://docs.google.com/spreadsheets/d/1VX9OYKN1yanuGE0TJoo36fx6_w4zsxYu2nRUdcZEIPv
 - data transformation G Ads et Meta Ads - https://docs.google.com/spreadsheets/d/1VX9OYKN1yanuGE0TJoo36fx6_w4zsxYu2nRUdcZEIPv
 - data destination - https://docs.google.com/spreadsheets/d/1VX9OYKN1yanuGE0TJoo36fx6_w4zsxYu2nRUdcZEIPv
- Make
 - data transformation Meta Ads - <https://eu2.make.com/132397/scenarios/912761/edit>
- gmail mcc.econnect@gmail.com
 - data source Meta Ads (filtre + forward) - <https://mail.google.com/mail/u/0/#create-filter/from=advertise-noreply%40support.facebook.com&subject=Your+Meta+ads+receipt&has=->

Révision #8

Créé 21 February 2022 07:46:51

Mis à jour 5 July 2024 13:29:54