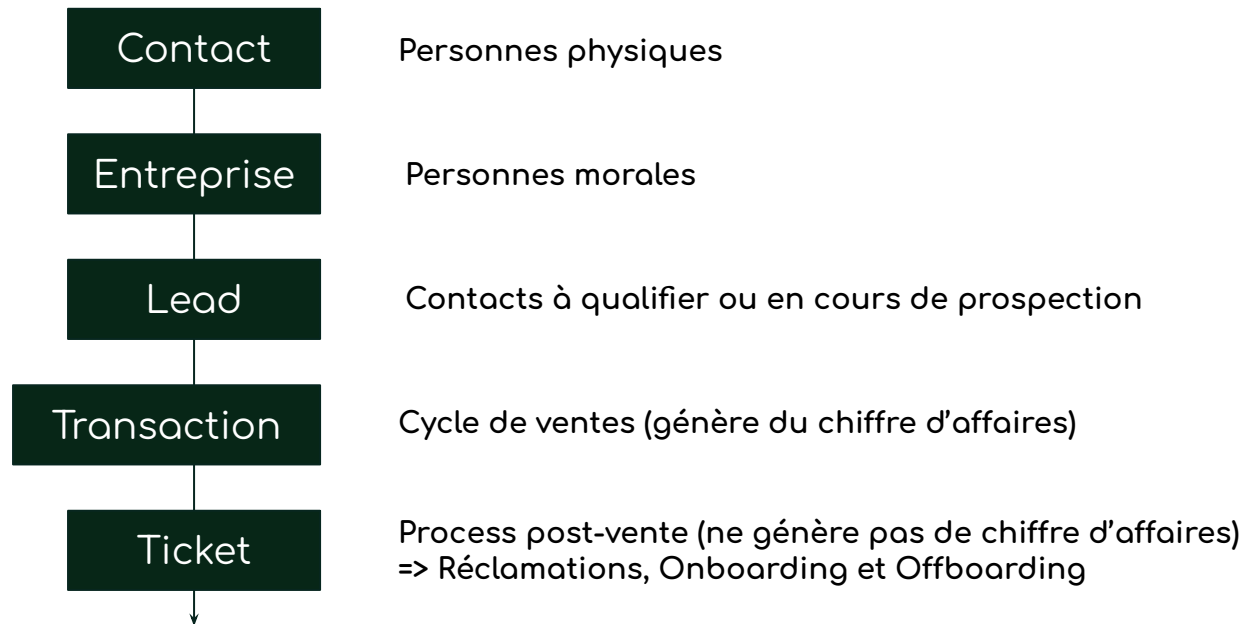




# Prise en main des processus

Partie 2

# Processus



# Déclarer un lead

CRM > Leads ou depuis la fiche contact

Choisir lead entrant pour des demandes entrantes ou recommandation. Choisir prospection pour alimenter votre prospection

Leads ▾  
8 210 fiches d'informations


Tous les leads × Leads ouverts Comptes cibles Activité récente Pas en séquence + Ajouter une vue (5/50) Toutes les vues

Tous les pipelines ▾ Phase de lead ▾ Propriétaire du lead ▾ Type de lead ▾ Source du lead ▾ + Plus Filtres avancés ×

Rechercher 🔍 Exporter Modifier les colonnes

	NOM DU LEAD	PROPRIÉTAIRE DU LEAD	TYPE DE LEAD	ENTREPRISE	PHASE DE LEAD	SOURCE DU LEAD
<input type="checkbox"/>	Potentiel besoin comp...	Jordan Larragueta (jor...	Prospect	--	Qualifié (Prospection)	Sources hors ligne
<input type="checkbox"/>	test	Rodolphe du Peloux (ro...	Prospect	--	Nouveau (Leads entrants)	Sources hors ligne
<input type="checkbox"/>	Test Test	Jordan Larragueta (jor...	Prospect	--	Premier contact (Prospection)	Sources hors ligne
<input type="checkbox"/>	F2 Florent Lafarge 2024-...	Adrien Tenat (adrien.te...	--	--	Qualifié (Leads entrants)	Trafic direct

< Contacts Actions ▾

 **Jordan Larragueta**  
Expert RevOps chez Scalizer  
jordan@scalizer.fr

Note E-mail Appel Tâche Réuni... Plus

▼ A propos Actions ▾

Aperçu du compte Activités Vue d'ensemble Plus ▾ Personnaliser

**Vue d'ensemble Client CF**

Statut client Groupe: Actif Phase du cycle de vie: Partenaire Propriétaire du contact: Florian Martinez

Informations Client CF Expertise Comptable

Entreprises (1) +Ajouter

- Principal: Scalizer  
Domaine: --  
Téléphone: --  
Contact de facturation

Afficher les Entreprise associés

Leads (1) +Ajouter

Créer Lead ×

Pipeline de leads  
Leads entrants ▾

Phase de lead  
Nouveau ▾

Origine du lead \*  
Groupe CF (entre BU du Groupe) ▾

Propriétés dépendantes ⓘ  
BU d'origine \*  
▾

Vers la BU \*  
▾

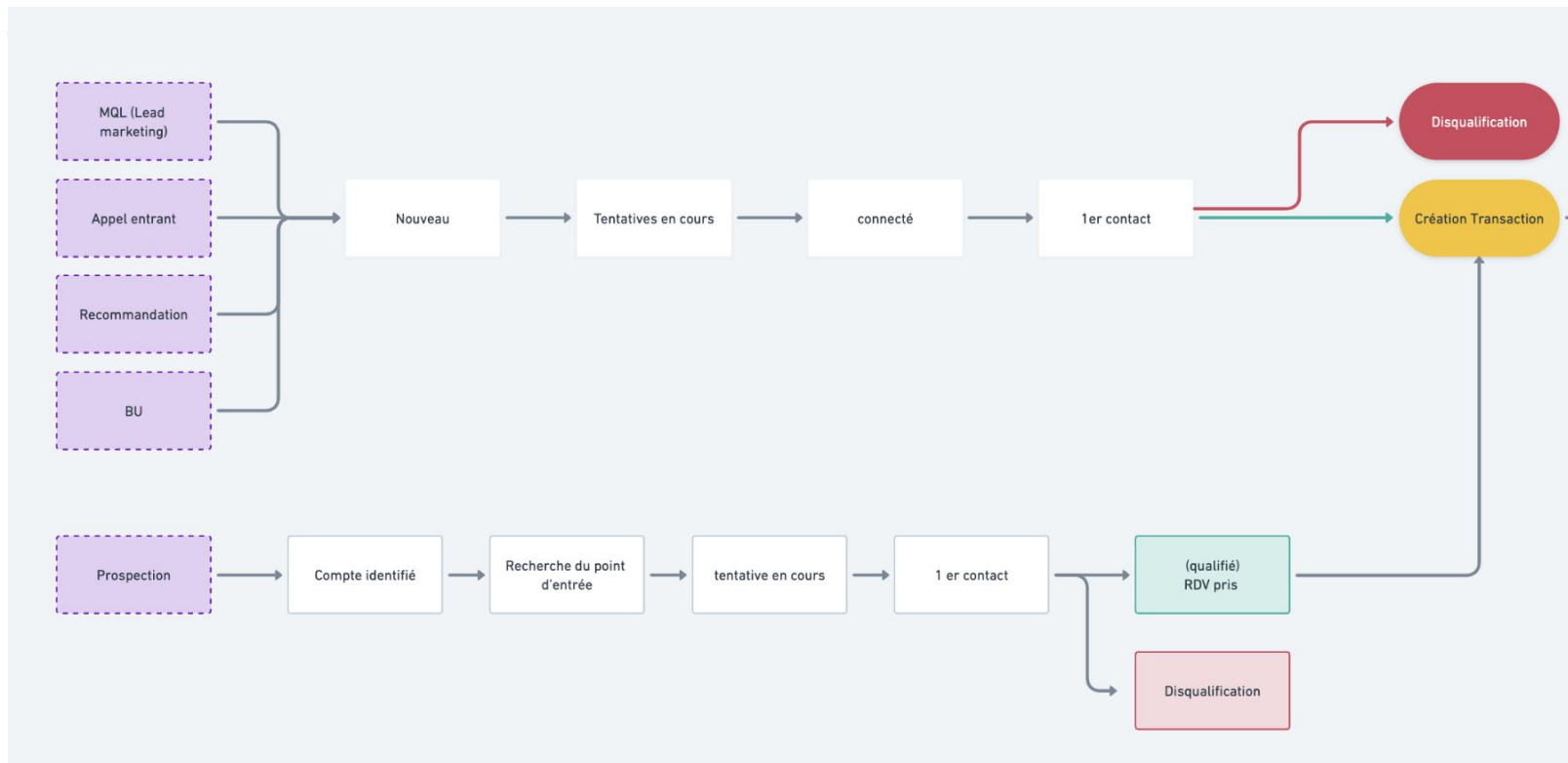
Description  
▾

Propriétaire du lead  
Aucun propriétaire ▾

Créer Lead Annuler

Indiquer le destinataire du lead. Si vous ne savez pas indiquer AUCUN

# Processus de traitement d'un lead



# Suivre le traitement d'un lead

CRM > Leads pour voir tous vos leads ou depuis la fiche contact

Etat d'avancement de tous vos leads depuis CRM > Leads

Leads - [Tous les leads (4)] [Leads ouverts] [Comptes cibles] [Activité récente] [Pas en séquence] +

Rechercher [🔍] [Vue]

Phase de lead - Propriétaire du lead - Type de lead - Source du lead - + Plus [Filtres avancés]

NOUVEAU	2	TENTATIVE EN COURS	0	CONNECTÉ	1	QUALIFIÉ	0	DISQUALIFIÉ	1
Florian Martinez Entreprise: Scalizer Type de lead: Nouvelle entreprise				Romane Babin Entreprise: Scalizer Type de lead: Nouvelle entreprise				Florian Martinez Entreprise: Scalizer Type de lead: Nouvelle	

< Contacts Actions

**Jordan Larragueta**  
Expert RevOps chez Scalizer  
jordan@scalizer.fr

Note E-mail Appel Tâche Réuni... Plus

**A propos** Actions

Propriétaire du contact  
Florian Martinez

Phase du cycle de vie  
Partenaire

Dernier contact  
10/10/2025 15:13 GMT+2

Origine du contact (cf)  
--

**Aperçu du compte** Activités Vue d'ensemble Plus Personnaliser

**Vue d'ensemble Client CF**

Statut client Groupe Actif Phase du cycle de vie Partenaire Propriétaire du contact Florian Martinez

**Informations Client CF Expertise Comptable**

Statut client CF Expertise Comptable Onboarding Date de passage client CF Expe... Référent CF EC Aucun propriétaire

Périodicité mission CF Expertise Récurent Site CF EC

**Informations Client Comptabilité**

Statut client CF Comptabilité Offboarding Date de passage en client Com... Périodicité mission Comptabilité

**Entreprises (1)** +Ajouter

Principal  
Scalizer  
Domaine: --  
Téléphone: --  
Contact de facturation

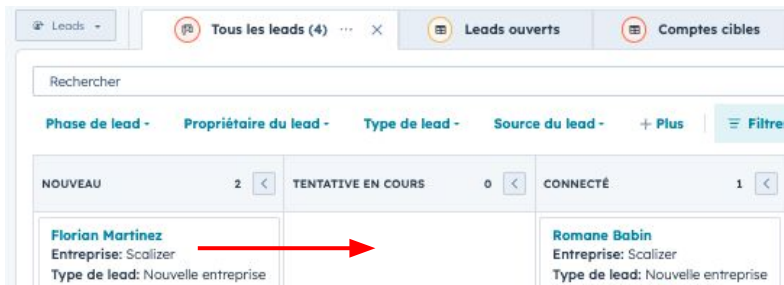
Afficher tous les Entreprise associés

**Leads (1)** +Ajouter

Principal  
**Potentiel besoin comptabilité**  
Propriétaire : Jordan Larragueta  
Type de lead : Prospect  
Phase : Qualifié (Prospection)  
Qualifié le 11/5/2025

Etat d'avancement d'un lead sur un fiche contact

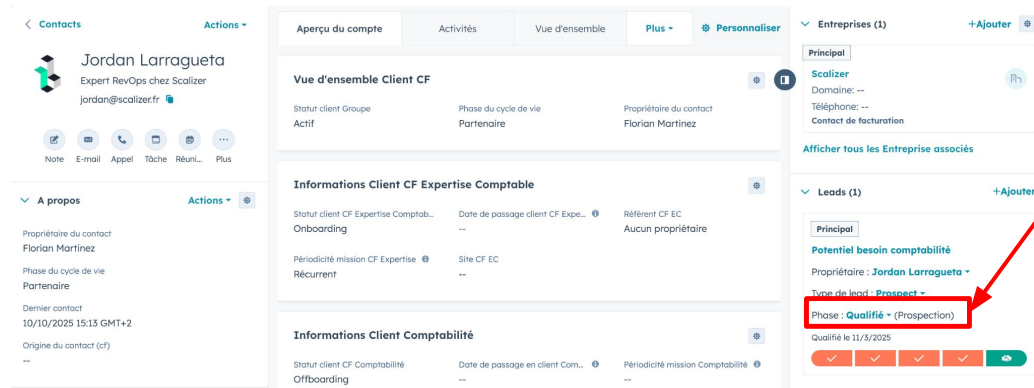
# Traiter un Lead



Déplacer la carte dans l'étape souhaitée

NB : Les étapes suivantes sont automatisées :

- Tentative en cours : cette étape est franchie lorsque vous tentez de joindre le prospect (appels, mails, réunions enregistrés dans les activités à venir).
- Connecté : l'étape est franchie lorsque le contact répond à votre mail, appel ou une réunion à eu lieu avec lui.



Faire évoluer la phase depuis la fiche du contact grâce au dérouleur.

# Traiter un Lead

Ventes | Romane BABIN ▾

Récapitulatif **Prospects** Transactions Tâches Planifier Tableau de bord

**Prospects**

Entreprises **BEVA**

Leads

Leads ouverts 1

Comptes cibles 0

Activité récente 0

Pas en séquence 1

**Leads ouverts**

Pipeline de leads - Phase de lead - Libellé du lead - ID d'objet de l'entreprise principale... - Type de lead - Filtres avancés X

Rechercher des leads

NOUVEAU	0	TENTATIVE EN COURS	0	CONNECTÉ	1	QUALIFIÉ	0	DISQUALIFIÉ	0
<p>Romane Babin Entreprise: Scalizer Type de lead: Nouvelle entreprise Libellé du lead: Chaud</p>									

Leads

1 lead

Sélectionner tous les éléments

Romane Babin  
Scalizer  
Phase: Nouveau (Pipeline de leads)

Créer un e-mail

E-mail

Modèles Séquences Documents Réunions Devis

À Romane Babin

De Romane BABIN from "Touche Pas à la Paye" (transfermailsciente@telp-ho-inbox.com)

Sujet

Aucun élément à afficher

+ Nouvel identifiant

Plus d'activités

Romane Babin  
Contact: Romane Babin | Scalizer  
romane@nest.fr

Suivi de l'étape du lead

Propriétaire: Romane BABIN

Type de lead: Nouvelle entreprise

Phase: Nouveau (Pipeline de leads) pour 2 minute

Crée le 23/09/2025 14:42 GMT+2

DERNIÈRE ACTIVITÉ

Liste de tous vos leads à traiter

Cliquez pour traiter le lead

Choisir comment vous souhaitez traiter le lead :

- Par mail
- Appel téléphonique
- Inscrire à une séquence
- ...

Contacts Actions

Jordan Larraqueta  
Expert RevOps chez Scalizer  
jordan@scalizer.fr

Note E-mail Appel Tâche Réunion Plus

A propos Actions

Propriétaire du contact  
Florian Martinez

Phase du cycle de vie  
Partenaire

Dernier contact  
10/10/2025 15:13 GMT+2

Origine du contact (cf)

Aperçu du compte Activités Vue d'ensemble Plus Personnaliser

Vue d'ensemble Client CF

Statut client Groupe  
Actif

Phase du cycle de vie  
Partenaire

Propriétaire du contact  
Florian Martinez

Informations Client CF Expertise Comptable

Statut client CF Expertise Comptable  
Onboarding

Date de passage client CF Expe...  
--

Référent CF EC  
Aucun propriétaire

Périodicité mission CF Expertise  
Régulier

Site CF EC  
--

Informations Client Comptabilité

Statut client CF Comptabilité  
Offboarding

Date de passage client Com...  
--

Périodicité mission Comptabilité  
--

Entreprises (1) +Ajouter

Principal  
Scalizer  
Domaine: --  
Téléphone: --  
Contact de facturation

Afficher tous les Entreprise associés

Leads (1) +Ajouter

Principal  
Potential besoin comptabilité

Propriétaire: Jordan Larraqueta

Type de lead: Prospect

Phase: Qualifié (Prospection)

Qualifié le 12/5/2025

# Disqualifier un Lead

## Raison de la disqualification

**Propriétés dépendantes** ✕

Votre organisation a choisi d'afficher ces propriétés en fonction de votre choix pour « Phase de lead ». Certaines propriétés peuvent être requises pour continuer.

**Phase de lead**

Disqualifié ▼

**Motif de la disqualification \***

▼

**Note sur la disqualification du lead**


Enregistrer Annuler

### Exemples de motifs de la disqualification :

- Mauvais timing
- Pas la bonne personne
- Contraintes budgétaires


## Créer une tâche de suivi

**Actions de suivi** ✕

☒ Créer  **Tâche d'e-mail** ▼ pour un suivi dans

Dans 1 mois (octobre 29) ▼

Désactiver cette fonctionnalité dans [les paramètres de tâche](#)



Enregistrer Annuler



# Lead qualifié = opportunité commerciale

Lorsqu'un lead passe au statut qualifié, cela signifie qu'il y a une opportunité commerciale. Cela se traduit dans HubSpot par la création d'une transaction :

Choisir le Pipeline de l'activité CF concernée par la vente.

Choisir ouverture s'il s'agit d'un nouveau compte ou développement pour un client existant

Indiquer un montant estimatif qui sera affiné ensuite

Il s'agit de la date estimative à laquelle vous allez clôturer la transaction

**Créer Transaction** ✕

**Pipeline \***  
Ventes CF Expertise Comptable ▾

**Phase de la transaction \***  
Découverte / qualification ▾

**Propriétés dépendantes ⓘ**  
**Type de transaction \***  
▾

**Montant \***  
▾

**Activités CF EC envisagées \***  
▾

**Date de fermeture \***  
📅 09/11/2025

**Origine de la transaction \***  
▾

# Prise en main

Créer lead sur votre contact

Déclarez le disqualifié



# Créer une opportunité

CRM > Contacts > Ajouter une transaction

Choisir le Pipeline de l'activité CF concernée par la vente.

The screenshot shows the contact profile for Romane Babin (Scalizer, romane@test.fr). On the left, there are icons for Note, E-mail, Appel, Tâche, Réunion, and Plus. Below these are fields for Nom, Prénom, E-mail, and Numéro de téléphone. The main section displays a list of activities under the 'Activité' tab, filtered by 'Filtrer l'activité (26 / 44)'. The activities include a task 'Tâche attribuée à Romane BABIN' and an email 'E-mail - Optimiser la structuration digitale de TEST.fr avec Scalizer de Pierre Bachour'.

## Créer Transaction

Pipeline \*

Ventes CF Expertise Comptable

Phase de la transaction \*

Découverte / qualification

Propriétés dépendantes ⓘ

Type de transaction \*

Montant \*

Activités CF EC envisagées \*

Date de fermeture \*

09/11/2025

Origine de la transaction \*

Indiquer un montant  
estimatif qui sera affiné  
ensuite

Il s'agit de la date  
estimative à laquelle vous  
allez clôturer la transaction

# Vues des pipelines

CRM > Transaction

Choix du Pipeline

Transactions ▾

Tous les transac... ✕

IP Exceptionnel

IPP Exceptionnel

Mes transactions

Vue Support CFGP

Actions ▾

Importer

Créer transaction

+ Ajouter une vue (5/50)

Toutes les vues



Ventes CF Expertise Comptable ▾

Propriétaire de la transaction ▾

Plus ▾

Filtres avancés

Afficher les indicateurs ⓘ



Permet de passer en vue  
tableau ou Kanban

Filtrer le Pipeline

MONTANT TOTAL DES  
TRANSACTIONS

**9,32 M €**

Moyenne par  
transaction: 1,49 k €

MONTANT PONDÉRÉ DES  
TRANSACTIONS

**5,19 M €**

Moyenne par  
transaction: 829,51 €

MONTANT DES  
TRANSACTIONS  
OUVERTES

**1,81 M €**

Moyenne par  
transaction: 619,09 €

MONTANT DES  
TRANSACTIONS  
CONCLUES

**4,39 M €**

Moyenne par  
transaction: 2,79 k €

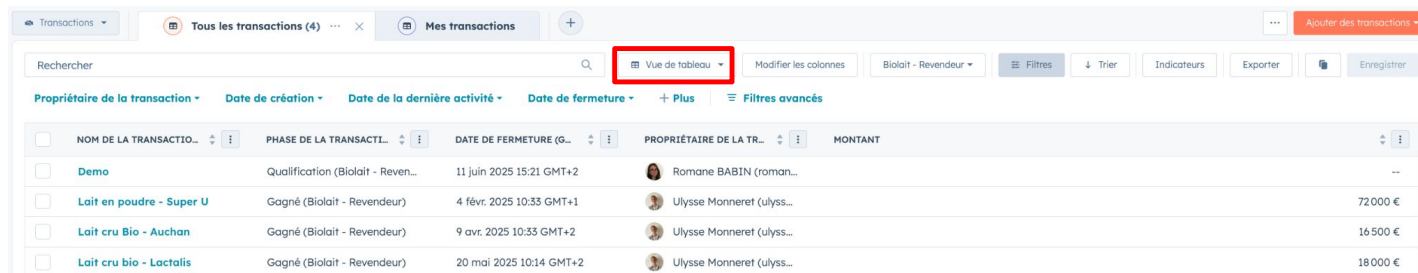
MONTANT DES  
NOUVELLES  
TRANSACTIONS

**35,83 k €**

Moyenne par  
transaction: 1,56 k €

# Vue tableau et vue Kanban du pipeline

## Vue Tableau



Rechercher

Tous les transactions (4) Mes transactions

Vue de tableau

Modifier les colonnes Biolait - Revendeur Filtres Trier Indicateurs Exporter Enregistrer

Propriétaire de la transaction Date de création Date de la dernière activité Date de fermeture + Plus Filtres avancés

	NOM DE LA TRANSACTION	PHASE DE LA TRANSACTION	DATE DE FERMETURE (G...	PROPRIÉTAIRE DE LA TR...	MONTANT
<input type="checkbox"/>	Demo	Qualification (Biolait - Reven...	11 juin 2025 15:21 GMT+2	Romane BABIN (roman...	--
<input type="checkbox"/>	Lait en poudre - Super U	Gagné (Biolait - Revendeur)	4 févr. 2025 10:33 GMT+1	Ulysse Monneret (ulyss...	72 000 €
<input type="checkbox"/>	Lait cru Bio - Auchan	Gagné (Biolait - Revendeur)	9 avr. 2025 10:33 GMT+2	Ulysse Monneret (ulyss...	16 500 €
<input type="checkbox"/>	Lait cru bio - Lactalis	Gagné (Biolait - Revendeur)	20 mai 2025 10:14 GMT+2	Ulysse Monneret (ulyss...	18 000 €

## Vue Kanban (Tableau de bord)

Rechercher

Q

Vue de tableau de bord

Options de tableau de bord

...1 - Revendeur

Filtres

Trier

Indicateurs

Propriétaire de la transaction

Date de création

Date de la dernière activité

Date de fermeture

+ Plus

Filtres avancés

QUALIFICATION	1	RÉDACTION DE LA PROPOS...	0	NÉGOCIATION	0	EN ATTENTE DE SIGNATURE	0	GAGNÉ	3	PERDU	0
<div>Demo</div> <div>Date de fermeture: 11/06/2025</div> <div>Aucune activité pour 4 mois</div> <div>Aucune activité planifiée</div>								<div>Montant: 72 000 €</div> <div>Date de fermeture: 04/02/2025</div>			
								<div>Montant: 16 500 €</div> <div>Date de fermeture: 09/04/2025</div>			

# Pipeline ventes 360

Ces étapes permettent l'initialisation d'une transaction 360 et la constitution d'une équipe

Ces étapes permettent la compilation et le suivi de la vente globale



Cette étape déclenche la création automatique des transactions dans les Pipelines concernés et les associent ensemble.

Permet de déclarer gagnée ou perdue chaque transaction 360. La clôture de la transaction 360 ne cloture pas les transactions associées.

# Pipeline CF - Expertise Comptable

DÉCOUVERTE / QUALIFIC... 2 200	OFFRE ENVOYÉE / PRÉSENT... 25	NÉGOCIATION / AJUSTEM... 660	ACCORD CLIENT 42	FERMÉ GAGNÉ (AUTO) 1 577	FERMÉ PERDU 1 756
<b>PUIG &amp; FILS - offre iPP</b> Montant: 9950 € Date de fermeture: 31/10/2025 Social Tâche il y a 3 jours Tâche due dans 3 jours <b>DEMTOS - Etude prévi</b> Montant: 700 € Date de fermeture: 09/11/2025 Comptabilité ND E-mail il y a 3 jours Tâche due dans 3 jours <b>transaction test Pandadoc - ne pas prendre en compte</b> Montant: 4 500 € Date de fermeture: 08/11/2025 Comptabilité	<b>Projet pôle véhicules de collection...</b> Montant: 6 281 € Date de fermeture: 01/11/2025 Comptabilité Juridique E-mail il y a 11 jours ! Aucune activité planifiée <b>GTH SERVICES - CONTROLE URSSAF S/PIECES</b> Montant: 171 € Date de fermeture: 01/11/2025 Social E-mail il y a 3 jours ! Aucune activité planifiée <b>DEPOILLY Monique - LMP</b> Montant: 1113 € Date de fermeture: 01/11/2025 Comptabilité	<b>LES ECURIES DE NOBLE LM JDQ</b> Montant: 926 € Date de fermeture: 27/07/2025 JF Rh Note il y a 4 heures ! Aucune activité planifiée <b>ECURIES DE NOBLE LM COMPTA</b> Montant: 1700 € Date de fermeture: 27/07/2025 MB Tâche il y a 11 jours ! Aucune activité planifiée <b>CELEOS - Audit Sam-</b> Montant: 0 € Date de fermeture: 25/06/2025 Note il y a 4 mois ! Aucune activité planifiée <b>NOUVEAU CLIENT</b>	<b>SASU SUNSHINE - Missions Récurrentes</b> Montant: 2729 € Date de fermeture: 30/10/2025 Comptabilité Juridique LP Réunion il y a un mois ! Aucune activité planifiée <b>KALISEA - Avenant offre iPP</b> Montant: 355 € Date de fermeture: 30/09/2025 Social Aucune activité pour 14 jours ! Aucune activité planifiée <b>TEST ALFAPROD - JURIDIQUE</b> Montant: 2000 € Date de fermeture: 26/09/2025 Juridique	<b>LM NICOLAS ARABEYRE</b> Montant: 1400 € Date de fermeture: 10/10/2025 Comptabilité NA <b>EURL CASTAING ALUMINIUM - CALCUL INDEMNITE RC</b> Montant: 214 € Date de fermeture: 13/10/2025 Social CA Rh <b>TEST PROUZET CFAC - SUJET</b> Montant: 1500 € Date de fermeture: 09/10/2025 Comptabilité TC Rh <b>S.A.R.L. VALAYATH - PI RESCRIPT France Travail</b>	<b>DIORANEWS - BDESE TOTALITE</b> Montant: 2022 € Date de fermeture: 10/10/2025 Social IR Rh <b>SARL APPARENCES - Simulation solde de tout compte</b> Montant: 214 € Date de fermeture: 01/10/2025 Social IR Rh <b>LV NOTAIRE SELARLU - SUJET</b> Montant: 3500 € Date de fermeture: 09/10/2025 Comptabilité IR Rh <b>LANDAIS VINCENT - COMPTA</b>







Indique la ou les activités CF EC concernée(s) par la transaction

Cette étape est celle qui déclenche les onboarding et indique que l'offre est validée par le client

Cette étape est automatisée. Elle est franchie par la transaction lorsque la LM ou le devis sont signés

# Déplacer une transaction depuis la vue Kanban du pipeline

Drag & Drop : cliquez, maintenez appuyé et passer à l'étape suivante

RENDEZ-VOUS PLANIFIÉ 2 <	QUALIFIÉ POUR ACHETER 0 <	PRÉSENTATION PLANIFIÉE 9 <	DÉCIDEUR INTRODUIT 12 <
<div><b>Deal di mois de juillet</b> Valeur contractuelle totale: 18 000 € Date de fermeture: 31/07/2025  Aucune activité pour 3 mois ! Aucune activité planifiée</div> <div><b>Test</b> Valeur contractuelle totale: 9 000 € Date de fermeture: 31/07/2025 Aucune activité pour 3 mois ! Aucune activité planifiée</div>		<div><b>Contrôle accès laboratoire</b> Valeur contractuelle totale: 12 680 €  Aucune activité pour 4 mois ! Aucune activité planifiée</div> <div><b>Modernisation accès shopping center</b> Valeur contractuelle totale: 1 700 €  Aucune activité pour 4 mois ! Aucune activité planifiée</div> <div><b>Contrôle température pharmaceutique</b> Valeur contractuelle totale: 13 700 €</div>	<div><b>Contrôle accès terminal</b> Valeur contractuelle totale: 14 050 €  Aucune activité pour 4 mois ! Aucune activité planifiée</div> <div><b>Pack sécurité Tech Park</b> Valeur contractuelle totale: 15 300 €  E-mail il y a un mois ! Aucune activité planifiée</div> <div><b>Accès sécurisé hôpital</b> Valeur contractuelle totale: 4 250 € </div>
Total : 27 000 € Pondéré : 5 400 € ⓘ	Total : 0 € Pondéré : 0 € ⓘ	Total : 90 680 € Pondéré : 54 408 € ⓘ	Total : 135 370 € Pondéré : 108 296 € ⓘ



# Faire évoluer depuis la fiche de la transaction

Les modifications suivantes sont possibles sur les fiches transactions

- A : Le montant qui peut évoluer dans le temps
- B : La date de fermeture = date de réponse du client / prospect
- C : l'étape de la transaction

**A**

Test  
Montant: 9000 €  
Date de fermeture : 31/07/2025  
Phase : Rendez-vous planifié  
Pipeline : Pipeline de démo

Nom de la transaction  
Test

Montant de la transaction  
9 000,00 €

Enregistrer Annuler

**B**

Test  
Montant: 9000 €  
Date de fermeture : 31/07/2025  
Phase : Rendez-vous planifié  
Pipeline : Pipeline de démo

À propos de l'objet Transaction

Propriétaire de la transaction  
Pierre Bachour

Date de fermeture  
31/07/2025

Debut du contrat

**C**

Test  
Montant: 9000 €  
Date de fermeture : 31/07/2025  
Phase : Rendez-vous planifié  
Pipeline : Pipeline de démo

Rechercher

À propos de l'objet Transaction

Propriétaire de la transaction  
Pierre Bachour

Date de fermeture  
31/07/2025

Debut du contrat

Vue en 3 colonnes

**1**

Transactions Actions

Test

Montant: 9000 €  
Date de fermeture : 31/07/2025  
Phase : Rendez-vous planifié  
Pipeline : Pipeline de démo

Note E-mail Appel Tâche Réunion Plus

À propos de l'objet Transaction Actions

Propriétaire de la transaction  
Pierre Bachour

Date de fermeture  
31/07/2025

Debut du contrat

Fin du contrat

Directeur commercial  
Aucun propriétaire

Devis signé par le directeur

Montant estimé  
9000,00 €

Montant pondéré  
1800,00 €

Type de transaction

Probabilité de la transaction  
20 %

**2**

Vue d'ensemble Activités Personnaliser

transactions associé

Aucun objet associé de ce type n'existe ou vous n'avez pas la permission de les visualiser.

Suivi A.O

Chef de projet  
Aucun propriétaire

Points forts

DATE DE CRÉATION 04/07/2025 16:18 GMT+2 PHASE DE LA TRANSACTION Rendez-vous planifié (Pipeline... DATE DE LA DERNIÈRE ACTIVITÉ

Activités récentes

Rechercher des activ... Créer des activ...

Temps total jusqu'à présent (5) Activité

Aucune activité ne correspond aux filtres actuels.  
Modifiez les filtres pour élargir votre recherche.

**3**

Contacts (1) +Ajouter

Romane Babin  
Scalizer  
romane@test.fr  
Téléphone: --

Afficher les Contact associés

Entreprises (1) +Ajouter

Principal  
Scalizer  
scalizer.fr  
Téléphone: --

Afficher les Entreprise associés

Lignes de produits (1) Modifier

Jardin urbain - FreshCity x1 9000 €

Transactions (0) +Ajouter

Suivez les opportunités de revenus associées à cette fiche d'informations.

Devis (0) +Ajouter

Suivez les documents de vente associés à cette fiche d'informations.

# Associer des produits à la transaction

1. Cliquez sur Ajouter une ligne de produit

The screenshot shows the 'Transactions' section of the Scalizer interface. On the left, there's a sidebar with 'Test' information: Montant: 0 €, Date de fermeture: 31/07/2025, Phase: Rendez-vous planifié, Pipeline: Pipeline de démonstration. The main area is divided into sections: 'transactions associée', 'Suivi A.O', 'Points forts', 'Activités récentes', and 'Contacts'. A red box highlights the '+Ajouter' button next to 'Lignes de produits (0)' in the 'Lignes de produits' section.

The screenshot shows the 'Ajouter des lignes de produits à une transaction' dialog. It has a title bar 'Ajouter une ligne de produit'. Below the title, there's a section 'Ajouter des lignes de produits à une transaction' with a button 'Sélectionner dans la bibliothèque de produits'. Below this, there's a 'Récapitulatif' section with 'Sous-total' and 'Valeur totale du contrat'. A red box highlights the 'Sélectionner dans la bibliothèque de produits' button.

3. Ajoutez un produit

Produit	Prix
<input type="checkbox"/> Jardin urbain - FreshCity	9000 €
<input type="checkbox"/> Jardin urbain - Prime	5000 €
<input type="checkbox"/> Audit de sécurité	3500 €
<input type="checkbox"/> Enregistreur NVR 32 canaux	4500 €
<input type="checkbox"/> Formation utilisateur	1200 €
<input type="checkbox"/> Clavier codé anti-vandalisme	280 €
<input type="checkbox"/> Détecteur de fumée industriel	145 €
<input type="checkbox"/> Module relais à sorties	195 €
<input type="checkbox"/> Bouton d'urgence	95 €

4. Enfin le montant se met à jour automatiquement

Mettre à jour le montant de la transaction ?

Vous allez enregistrer les modifications apportées à des lignes de produits. Voulez-vous mettre à jour le montant de votre transaction pour qu'il passe à 9000,00 € ? En savoir plus.

Mettre à jour le montant de la transaction

Enregistrer sans mettre à jour

# Créer un document contractuel avec PandaDoc

Depuis la transaction après avoir ajouté les produits

The screenshot displays the PandaDoc web interface. On the left, a sidebar shows a transaction titled 'transac test Juridique' with details like 'Montant: 1839,20 €' and 'Date de fermeture: 17/10/2025'. The main area is divided into a top navigation bar with 'Vue d'ensemble', 'Activités', and 'Personnaliser'. Below this is a search bar and a list of activities for 'octobre 2025' and 'septembre 2025'. On the right, a sidebar lists 'Contacts (1)', 'Entreprises (1)', 'Transactions (0)', 'Lignes de produits (7)', and 'PandaDoc (0)'. A red arrow points to the 'Create Document' button in the 'PandaDoc (0)' section.

Dans l'interface qui s'ouvre choisir le modèle de document souhaité puis procéder à la relecture ou l'ajustement avant envoi.

Activation de la licence en se rendant sur ce lien : <https://app.pandadoc.eu/sso-login/>

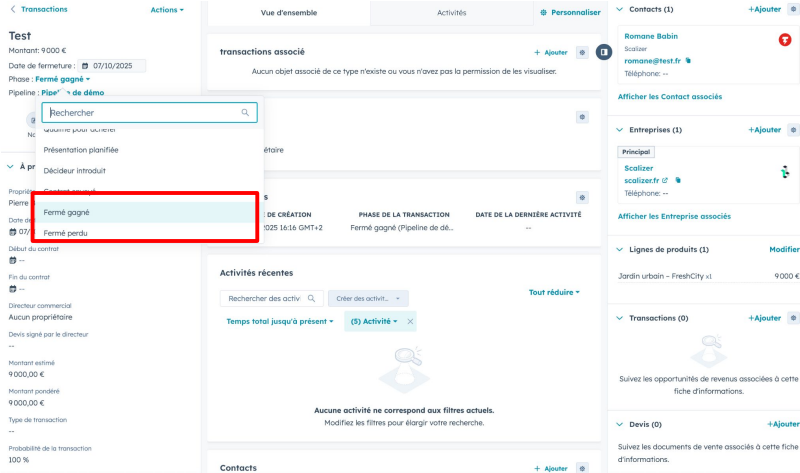
# Fermeture de la transaction Accord client ou perdue

Une transaction peut être fermée gagnée ou bien fermée perdue

La modification peut être faite depuis

1. La fiche de la transaction
2. La vue kanban en drag and drop

1



Transactions

Actions

Vue d'ensemble

Activités

Personnaliser

Contacts (1)

+Ajouter

Test

Montant: 9000 €

Date de fermeture: 07/10/2025

Phase: **Fermé gagné**

Pipeline: **Pipe** → de démo

Rechercher

Présentation planifiée

Décideur introduit

Propriétaire: Scalizer

Plans

Contrat

Fermé gagné

Fermé perdu

Détail du contrat

Fin du contrat

Directeur commercial

Aucun propriétaire

Devis signé par le directeur

Montant activé: 9000,00 €

Montant pondéré: 9000,00 €

Type de transaction

Probabilité de la transaction: 100 %

transactions associée

+ Ajouter

Aucun objet associé de ce type n'existe ou vous n'avez pas la permission de les visualiser.

DE CRÉATION

1025 16:16 GMT+2

PHASE DE LA TRANSACTION

Fermé gagné (Pipeline de démo)

DATE DE LA DERNIÈRE ACTIVITÉ

...

Activités récentes

Rechercher des activités

Créer des activités

Tout réduire

Temps total jusqu'à présent: (5) Activité

Aucune activité ne correspond aux filtres actuels. Modifiez les filtres pour élargir votre recherche.

Contacts

+ Ajouter

Romane Bobin

Scalizer

romane@scalizer.fr

Téléphone: --

Afficher les Contact associés

Entreprises (1)

+Ajouter

Principale

Scalizer

scalizer.fr

Téléphone: --

Afficher les Entreprise associés

Lignes de produits (1)

Modifier

Jardin urbain - FreshCity x1

9000 €

Transactions (0)

+Ajouter

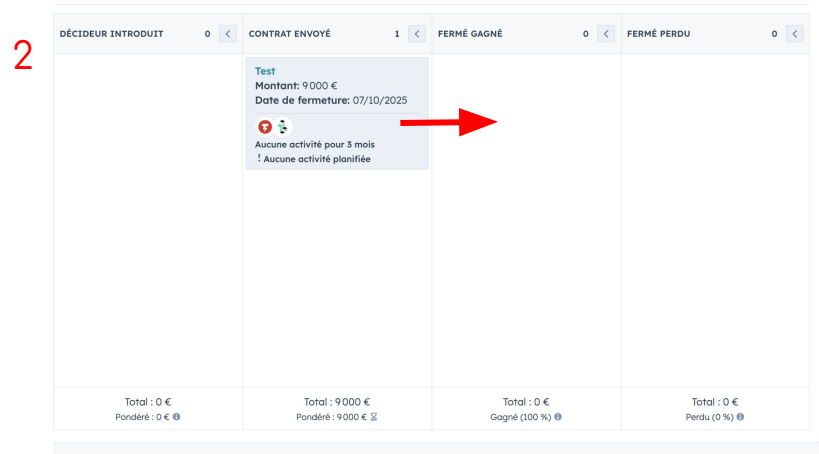
Suivez les opportunités de revenue associées à cette fiche d'informations.

Devis (0)

+Ajouter

Suivez les documents de vente associés à cette fiche d'informations.

2



DÉCIDEUR INTRODUIT	CONTRAT ENVOYÉ	FERMÉ GAGNÉ	FERMÉ PERDU
0	1	0	0
	<p>Test</p> <p>Montant: 9000 €</p> <p>Date de fermeture: 07/10/2025</p> <p>Aucune activité pour 3 mois</p> <p>! Aucune activité planifiée</p>		
Total: 0 € Pondéré: 0 %	Total: 9000 € Pondéré: 9000 %	Total: 0 € Gagné (100 %)	Total: 0 € Perdu (0 %)

# Prise en main

Créer lead sur votre contact

Déclarer le lead qualifié

Créer une transaction

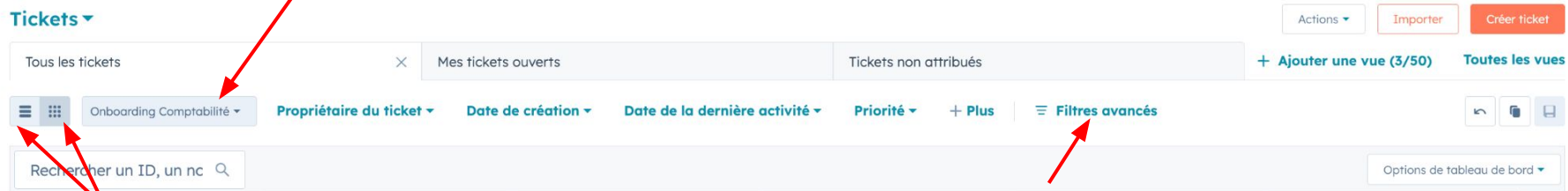
Faire évoluer la transaction



# Vues des pipelines

## CRM > Tickets

Choix du Pipeline

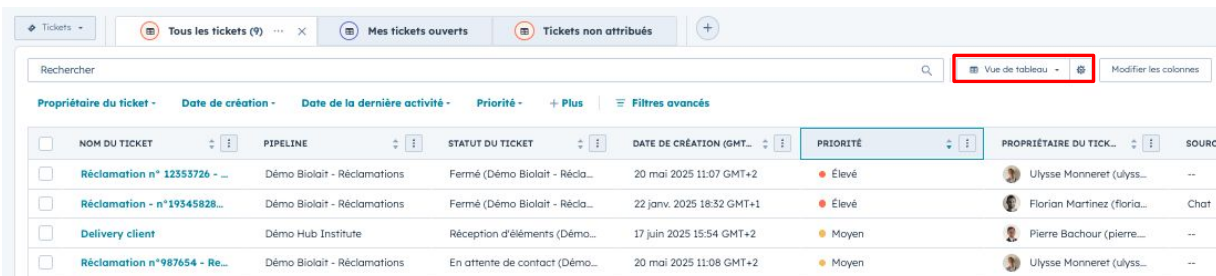


Permet de passer en vue  
tableau ou Kanban

Filtrer le Pipeline

# Pipeline de tickets (tableau vs Kanban)

## Vue Tableau



Tickets - Tous les tickets (9) Mes tickets ouverts Tickets non attribués +

Rechercher

Propriétaire du ticket - Date de création - Date de la dernière activité - Priorité - + Plus Filtres avancés

	NOM DU TICKET	PIPELINE	STATUT DU TICKET	DATE DE CRÉATION (GMT+2)	PRIORITÉ	PROPRIÉTAIRE DU TICKET	SOURCE
<input type="checkbox"/>	Réclamation n° 12353726 - ...	Démo Bialait - Réclamations	Fermé (Démo Bialait - Récla...	20 mai 2025 11:07 GMT+2	Élevé	Ulysse Monneret (ulyss...	--
<input type="checkbox"/>	Réclamation - n°19545828...	Démo Bialait - Réclamations	Fermé (Démo Bialait - Récla...	22 janv. 2025 18:32 GMT+1	Élevé	Florian Martinez (floria...	Chat
<input type="checkbox"/>	Delivery client	Démo Hub Institute	Réception d'éléments (Démo...	17 juin 2025 15:54 GMT+2	Moyen	Pierre Bachour (pierre...	--
<input type="checkbox"/>	Réclamation n°987654 - Re...	Démo Bialait - Réclamations	En attente de contact (Démo...	20 mai 2025 11:08 GMT+2	Moyen	Ulysse Monneret (ulyss...	--

## Vue Kanban (Tableau de bord)

Tickets -

Tous les tickets (2) ... x

Mes tickets ouverts

Tickets non attribués

+

Rechercher

Vue de tableau de bord

Propriétaire du ticket -

Date de création -

Date de la dernière activité -

Priorité -

+ Plus

Filtres avancés

CRÉATION BACK OFFICE	1	PRISE EN CHARGE CSO	0	PLANIFICATION OB	1	CHECK ET ASSIGNATION	0	MER EFFECTUÉE	0
<div><div>Problème vidéo surveillance</div><div>Ouvert depuis 9 jours</div><div>Propriétaire du ticket: Florian Le Ngoc</div><div><div>W</div><div>W</div></div><div>Aucune activité pour 9 jours</div><div>! Aucune activité planifiée</div></div>		<div><div>Scalizer Onboarding Comptabilité</div><div>Ouvert depuis 9 mois</div><div>Propriétaire du ticket: Florian Martinez</div><div><div></div><div>Moyen</div></div><div>Aucune activité pour 9 mois</div><div>! Aucune activité planifiée</div></div>							

# Onboarding client comptabilité

La création et l'affectation du ticket sont automatiques depuis la phase de la transaction "Accord client"

Cette étape fait passer la transaction à gagné (si LM requise)

L'obtention du statut client se fait ici pour les nouveaux clients

The screenshot displays the Scalizer onboarding interface with several stages and ticket details:

- NOUVEAU - EN ATTENTE FR...** (19 tickets):
  - Onboarding - PREVINQUIERES TVA HANGAR**: Ouvert depuis 7 jours. Propriétaire du ticket: Tanguy LEHEU. **LM requise** (indicated by a red box).
  - Onboarding - HOME STIM - COMPTA**: Ouvert depuis 12 jours. Propriétaire du ticket: Marine BLAIWEIK. **LM requise** (indicated by a purple box).
- PRISE EN CHARGE ET RÉDAC...** (5 tickets):
  - TEST10102025**: Ouvert depuis 3 jours. Propriétaire du ticket: Marie NOCERA. **LM requise** (indicated by a pink box).
  - TICKET ONBOARDING TEST - COMPTA**: Ouvert depuis 12 jours. Propriétaire du ticket: Eléanore SAUTEREAU. **LM requise** (indicated by a pink box).
- LM ENVOYÉE** (2 tickets):
  - ticket test**: Ouvert depuis 17 jours. Propriétaire du ticket: Eléanore SAUTEREAU. **LM requise** (indicated by a yellow box).
  - Onboarding - test pipe**: Ouvert depuis 18 jours. Propriétaire du ticket: Eléanore SAUTEREAU. **LM requise** (indicated by a yellow box).
- LM SIGNÉE** (1 ticket):
  - Onboarding - Test panda**: Ouvert depuis 20 jours. Propriétaire du ticket: Caroline LEMAITRE. **LM requise** (indicated by a yellow box).
- ONBOARDING TECHNIQUE E...** (0 tickets)
- ONBOARDING TERMINÉ** (6 tickets):
  - Onboarding - TEST PROUZET CFAC - SUJET**: Date de fermeture: 09/10/2025. Propriétaire du ticket: Marie Christine BEZECOURT. **LM requise** (indicated by a yellow box).
  - Onboarding - TEST Prouzet 0110 - SUJET**: Date de fermeture: 01/10/2025. Propriétaire du ticket: Marion MICHEL. **LM requise** (indicated by a yellow box).

Indique si une lettre de mission est à faire ou non

Le passage dans cette étape est effectué manuellement lorsque la personne a pris en charge l'onboarding

Ces étapes sont obligatoires si une lettre de mission est requise



# Onboarding client juridique

La création et l'affectation du ticket sont automatiques depuis la phase de la transaction "Accord client"

L'obtention du statut client se fait ici pour les nouveaux clients

The screenshot displays the Scalizer onboarding interface for legal clients. At the top, a progress bar shows the following stages: NOUVEAU - EN ATTENTE PR... (10), PRISE EN CHARGE / DEMAN... (1), ENVOI 1ER PROJET (0), RÉALISATION (0), FORMALITÉS (0), FACTURATION (0), and MISSION TERMINÉE (1). Below the progress bar, a list of tickets is shown. The first ticket, 'Onboarding - HOME STM - JURIDIQUE', is highlighted with a red box and contains the text: 'Ouvert depuis 12 jours', 'Propriétaire du ticket: Sandra MAILLES', 'LM requise', and 'Aucune activité pour 12 jours ! Aucune activité planifiée'. The second ticket, 'Onboarding - TEST ALFAPROD - JURIDIQUE', is highlighted with a pink box and contains the text: 'Ouvert depuis 17 jours', 'Propriétaire du ticket: Aurore PROUZET', 'AT', 'Aucune activité pour 17 jours', and '! Aucune activité planifiée'. The third ticket, 'Onboarding - ACCOMPAGNEMENT BARREAU', is highlighted with a purple box and contains the text: 'Ouvert depuis 13 jours', 'Propriétaire du ticket: Catherine LOSTE-BORDENAVE', 'LM requise', and 'Aucune activité pour 13 jours ! Aucune activité planifiée'. The fourth ticket, 'Onboarding - TEST MARIE NOCERA ONBOARDING...', is highlighted with a yellow box and contains the text: 'Date de fermeture: 10/09/2025', 'Propriétaire du ticket: Marie NOCERA', and 'MN'. Red arrows point from the text 'La création et l'affectation du ticket sont automatiques depuis la phase de la transaction "Accord client"' to the first ticket. A red arrow points from the text 'L'obtention du statut client se fait ici pour les nouveaux clients' to the 'AT' status in the second ticket. A yellow arrow points from the text 'Ces étapes permettent le suivi de la réalisation du dossier' to the progress bar. A pink arrow points from the text 'Le passage dans cette étape est effectué manuellement lorsque la personne a pris en charge l'onboarding' to the 'PRISE EN CHARGE / DEMAN...' stage. A purple arrow points from the text 'Indique si une lettre de mission est à faire ou non' to the 'LM requise' status in the third ticket.

Indique si une lettre de mission est à faire ou non

Le passage dans cette étape est effectué manuellement lorsque la personne a pris en charge l'onboarding

Ces étapes permettent le suivi de la réalisation du dossier

# Onboarding client paie et droit social

La création et l'affectation du ticket sont automatiques depuis la phase de la transaction "Accord client"

Cette étape fait passer la transaction à gagné (si LM requise)

L'obtention du statut client se fait ici pour les nouveaux clients

The screenshot displays the onboarding process in five stages:

- NOUVEAU - EN ATTENTE FR...** (19 tickets):
  - Onboarding - PREVINQUIERES TVA HANGAR**: Ouvert depuis 7 jours. Propriétaire du ticket: Tanguy LEHEU. **LM requise** (highlighted in a red box).
  - Onboarding - HOME STIM - COMPTA**: Ouvert depuis 12 jours. Propriétaire du ticket: Marine BLAIWEIK. **LM requise** (highlighted in a purple box).
- PRISE EN CHARGE ET RÉDAC...** (5 tickets):
  - TEST10102025**: Ouvert depuis 3 jours. Propriétaire du ticket: Marie NOCERA. **LM requise** (highlighted in a purple box).
  - TICKET ONBOARDING TEST - COMPTA**: Ouvert depuis 12 jours. Propriétaire du ticket: Eléanore SAUTEREAU. **LM requise** (highlighted in a purple box).
- LM ENVOYÉE** (2 tickets):
  - ticket test**: Ouvert depuis 17 jours. Propriétaire du ticket: Eléanore SAUTEREAU. **LM requise** (highlighted in a yellow box).
  - Onboarding - test pipe**: Ouvert depuis 18 jours. Propriétaire du ticket: Eléanore SAUTEREAU. **LM requise** (highlighted in a yellow box).
- LM SIGNÉE** (1 ticket):
  - Onboarding - Test panda**: Ouvert depuis 20 jours. Propriétaire du ticket: Caroline LEMAITRE. **LM requise** (highlighted in a yellow box).
- ONBOARDING TECHNIQUE E...** (0 tickets):
- ONBOARDING TERMINÉ** (6 tickets):
  - Onboarding - TEST PROUZET CFAC - SUJET**: Date de fermeture: 09/10/2025. Propriétaire du ticket: Marie Christine BEZECOURT. **LM requise** (highlighted in a yellow box).
  - Onboarding - TEST Prouzet 0110 - SUJET**: Date de fermeture: 01/10/2025. Propriétaire du ticket: Marion MICHEL. **LM requise** (highlighted in a yellow box).

Indique si une lettre de mission est à faire ou non

Le passage dans cette étape est effectué manuellement lorsque la personne a pris en charge l'onboarding

Ces étapes sont obligatoires si une lettre de mission est requise

# Vue d'un ticket d'Onboarding

Reprend les contacts et entreprises issus de la transaction

Informations à propos de l'onboarding dont certaines sont héritées de la transactions

**Onboarding - HOME**

Ouvrir 9 jours  
Statut : **Nouveau - En attente prise en charge**  
Pipeline : **Onboarding Juridique**

Note E-mail Appel Tâche Réunion Plus

**Informations de missions Juridique**

Propriétaire du ticket

Date de début de mission  
01/01/2026

Activité juridique  
PV autorisations diverses

Expert comptable

Date envoi premier projet  
--

Date enregistrement  
--

Date parution JAL  
--

Date envoi GU  
--

Date retour CFE  
--

Date retour Greffe  
--

Date envoi plaqueette

**Vue d'ensemble** Activités Personnaliser

Rechercher des :

Tout réduire

Activité Notes E-mails Appels Tâches Réunions

Filtrer par : **Filtrer l'activité (12 / 18)** Tous les utilisateurs Toutes les équipes

octobre 2025

**Activité du ticket**  
Ticket a déplacé vers Nouveau - En attente prise en charge par Automation Platform. [Afficher les détails](#)

Ce ticket a été créé

**Contacts (1)** +Ajouter

Christophe  
cbrur  
+33 6 78 29 16 05

Afficher tous les Contact associés

**Entreprises (1)** +Ajouter

Principal  
HOME  
m.fr  
Téléphone: --

Afficher tous les Entreprise associés

**Transactions (1)** +Ajouter

HOME  
Montant: 952,30 €  
Pipeline: Ventes  
Phase: **Accord client**

Afficher tous les Transaction associés

**Tickets (0)** +Ajouter

Suivez les demandes d'un client associées à cette fiche d'informations.

**Pièces jointes** Ajouter

S'associe d'office à la transaction d'origine

# Faire évoluer un ticket d'Onboarding

Mettre à jour la phase directement dans le ticket d'onboarding

Déplacer le ticket depuis la vue Kanban

The image displays two screenshots from the Scalizer application. The left screenshot shows a Kanban board with three tickets in the 'Onboarding' column. The first ticket is 'Onboarding - HOME STIM - JURIDIQUE' (opened 12 days ago, owner Sandra MAILLES). The second is 'Onboarding - TEST ALFAPROD - JURIDIQUE' (opened 17 days ago, owner Aurore PROUZET). The third is 'Onboarding - ACCOMPAGNEMENT BARREAU' (opened 13 days ago, owner Catherine LOSTE-BORDENAVE). An orange arrow points from the text 'Déplacer le ticket depuis la vue Kanban' to the third ticket. The right screenshot shows the detailed view of the 'Onboarding - HOME' ticket. It indicates it is 'Ouvrir 9 jours' with a status of 'Nouveau - En attente prise en charge' and a pipeline of 'Onboarding Juridique'. An orange arrow points from the text 'Mettre à jour la phase directement dans le ticket d'onboarding' to the status field. Below the status, there are icons for Note, E-mail, Appel, Tâche, Réunion, and Plus. Further down, under 'Informations de missions Juridique', there is a list of dates and statuses for various mission steps.

Onboarding - HOME

Ouvrir 9 jours  
Statut : **Nouveau - En attente prise en charge**  
Pipeline : Onboarding Juridique

Note E-mail Appel Tâche Réunion Plus

Informations de missions Juridique

Propriétaire du ticket

Date de début de mission  
01/01/2026

Activité juridique  
PV autorisations diverses  
Expert comptable

Date envoi premier projet  
--

Date enregistrement  
--

Date parution JAL  
--

Date envoi GU  
--

Date retour CFE  
--

Date retour Greffe  
--

Date envoi plaquette  
...

# Prise en main

Faire évoluer l'onboarding de votre transaction test.



# Déclarer une réclamation client

Contact > Ajouter un ticket => Pipeline réclamations

The screenshot shows the Scalizer CRM interface. On the left, a contact profile for Jordan Larragueta is visible. The main area displays a 'Vue d'ensemble Client CF' (Client CF Overview) with tabs for 'Aperçu du compte', 'Activités', 'Plus', and 'Personnaliser'. Below this, there are sections for 'Informations Client CF Expertise Comptable' and 'Entreprises (1)'. In the 'Entreprises (1)' section, there is a '+Ajouter' button next to the 'Tickets (9)' count, which is highlighted by a red box and an arrow.

1. Ajouter un ticket

2. Choisir "Réclamations clients",  
puis remplir le questionnaire

The screenshot shows the 'Créer Ticket' (Create Ticket) form. The form has a teal header with the title 'Créer Ticket' and a close button. The main content area is white. At the top, there is a 'Pipeline \*' dropdown menu with 'Réclamations clients' selected, highlighted by a red box and an arrow. Below this is a 'Statut du ticket \*' dropdown menu with 'Nouveau' selected. The form then has several sections with labels and input fields: 'Propriétés dépendantes', 'Description du ticket \*', 'Canal \*', 'BU concernées \*', 'Type de contrat \*', and 'Typologie de réclamation \*'. Each section has a corresponding input field or dropdown menu.

# Traitement de la réclamation client

CRM > tickets > Pipeline réclamations clients



Les tickets sont créés à cette étape puis sont automatiquement affectés

Cette étape est franchie manuellement par la personne ayant été désignée propriétaire pour indiquer la prise en charge de la réclamation.

Cette étape permet la mise en attente d'une réclamation qui ne peut être traitée à date.

Cette étape permet de solliciter l'appui d'un supérieur.

# Faire évoluer une réclamation

Mettre à jour la phase directement dans le ticket

NOUVEAU - EN ATTENTE PR... 10	PRISE EN CHARGE / DEMAN... 1	ENVOI 1ER PROJET 0
<p><b>Onboarding - HOME STIM - JURIDIQUE</b> Ouvert depuis 12 jours Propriétaire du ticket: Sandra MAILLES</p> <p>LM requise</p> <p>Aucune activité pour 12 jours ! Aucune activité planifiée</p>	<p><b>Onboarding - TEST ALFAPROD - JURIDIQUE</b> Ouvert depuis 17 jours Propriétaire du ticket: Aurore PROUZET</p> <p>AT R7</p> <p>Aucune activité pour 17 jours ! Aucune activité planifiée</p>	
<p><b>Onboarding - ACCOMPAGNEMENT BARREAU</b> Ouvert depuis 13 jours Propriétaire du ticket: Catherine LOSTE-BORDENAVE</p> <p>LM requise</p> <p>MB</p> <p>Aucune activité pour 13 jours ! Aucune activité planifiée</p>		

Déplacer le ticket depuis la vue Kanban

< Tickets Actions +

Onboarding - HOME

Ouvrir 9 jours  
Statut : Nouveau - En attente prise en charge -  
Pipeline : Onboarding Juridique

Note E-mail Appel Tâche Réunion Plus

Informations de missions Juridique Actions +

Propriétaire du ticket

Date de début de mission  
01/01/2026

Activité juridique  
PV autorisations diverses  
Expert comptable

Date envoi premier projet  
--

Date enregistrement  
--

Date parution JAL  
--

Date envoi GU  
--

Date retour CFE  
--

Date retour Greffe  
--

Date envoi plaquette  
...



# Déclarer l'offboarding d'un client

Contact > Ajouter un ticket > Pipeline Offboarding

< Contacts Actions

Jordan Larragueta  
Expert RevOps chez Scalizer  
jordan@scalizer.fr

Note E-mail Appel Tâche Réuni... Plus

A propos Actions

Propriétaire du contact  
Florian Martinez

Aperçu du compte Activités Plus Personnaliser

Vue d'ensemble Client CF

Statut client Groupe Actif Phase du cycle de vie Partenaire Propriétaire du contact Florian Martinez

Informations Client CF Expertise Comptable

Statut client CF Expertise Com... Onboarding Date de passage client CF ... -- Réfèrent CF EC. Aucun propriétaire

Périodicité mission CF Exp... Récurent Site CF EC --

Entreprises (1) +Ajouter

Principal

Scalizer  
Domaine: --  
Téléphone: --  
Contact de facturation

Afficher les Entreprise associés

Leads (1) +Ajouter

Transactions (11) +Ajouter

Tickets (9) +Ajouter

1. Ajouter un ticket

2. Choisir "Offboarding",  
puis remplir le questionnaire

Créer Ticket

Pipeline \*

OffBoarding

Statut du ticket \*

Demande de résiliation / Arrêt de la mission

Propriétés dépendantes

Date de la demande de résiliation \*

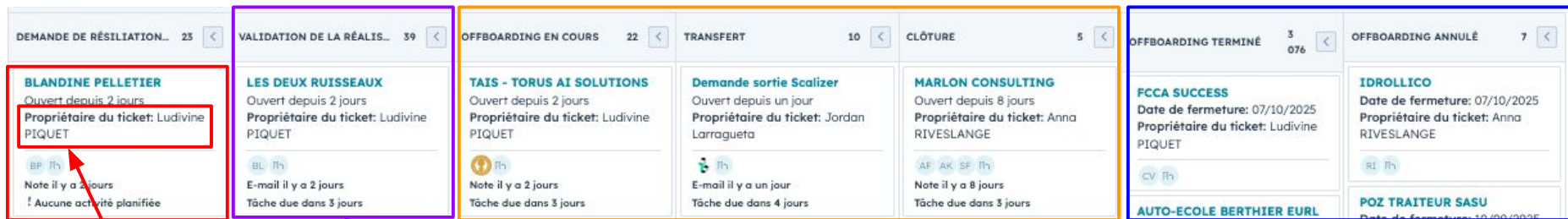
JJ/MM/AAAA

BU concernées \*

Origine de la résiliation \*

# Procéder à l'offboarding d'un client

CRM > Tickets > Pipeline Offboarding



Cette étape permet la validation officielle d'une demande d'offboarding

Les tickets sont créés à cette étape puis sont automatiquement affectés

Ces étapes permettent le suivi de l'offboarding

Ces étapes indiquent que l'offboarding est terminé ou annulé

# Faire évoluer un offboarding

Mettre à jour la phase directement dans le ticket

NOUVEAU - EN ATTENTE PR... 10	PRISE EN CHARGE / DEMAN... 1	ENVOI 1ER PROJET 0
<p><b>Onboarding - HOME STIM - JURIDIQUE</b> Ouvert depuis 12 jours Propriétaire du ticket: Sandra MAILLES</p> <p>LM requise</p> <p>Aucune activité pour 12 jours ! Aucune activité planifiée</p>	<p><b>Onboarding - TEST ALFAPROD - JURIDIQUE</b> Ouvert depuis 17 jours Propriétaire du ticket: Aurore PROUZET</p> <p>AT R7</p> <p>Aucune activité pour 17 jours ! Aucune activité planifiée</p>	
<p><b>Onboarding - ACCOMPAGNEMENT BARREAU</b> Ouvert depuis 13 jours Propriétaire du ticket: Catherine LOSTE-BORDENAVE</p> <p>LM requise</p> <p>MB</p> <p>Aucune activité pour 13 jours ! Aucune activité planifiée</p>		

Déplacer le ticket depuis la vue Kanban

< Tickets Actions +

Onboarding - HOME

Ouvrir 9 jours  
Statut : Nouveau - En attente prise en charge -  
Pipeline : Onboarding Juridique

Note E-mail Appel Tâche Réunion Plus

Information de missions Juridique Actions +

Propriétaire du ticket

Date de début de mission  
01/01/2026

Activité juridique  
PV autorisations diverses  
Expert comptable

Date envoi premier projet  
--

Date enregistrement  
--

Date parution JAL  
--

Date envoi GU  
--

Date retour CFE  
--

Date retour Greffe  
--

Date envoi plaque  
...



# Pilotage de l'activité et des équipes

Partie 3

# Espace de travail des ventes - Récapitulatif (1/6)

Donne un aperçu des actualités du jour

De séquences commerciales

Ventes | Pierre Bachour ▼

Récapitulatif | Prospects | Transactions | Tâches | Planifier | Tableau de bord

Par type, priorité et date → Vos tâches

Toutes les tâches ▼

PRIORITÉ ÉLEVÉE  
0

TOUTES LES TÂCHES  
6

Tâches à faire (4)  
Appels (2)  
E-mails (0)  
LinkedIn (0)

Vos activités de communication (2)

Agent de prospection  
2 e-mails à réviser  
Examiner les e-mails  
1/1

Planifier | Informations ← Résumé de vos KPIs

Capturez vos réunions en direct avec des prospects dans HubSpot

Connectez votre calendrier et utilisez les réunions HubSpot pour vous aider à planifier, préparer et suivre les réunions.

Connectez le calendrier

Liste d'actions guidées générées par l'IA → Actions guidées ⓘ

Toutes les actions 1 Transaction associée 1 Prospection associée 1

Capturez vos réunions en direct avec des prospects dans HubSpot  
Connectez votre calendrier et utilisez les réunions HubSpot pour vous aider à planifier, préparer et suivre les réunions  
Connecter votre calendrier ⓘ

# Espace de travail des ventes - Prospects (2/6)

## Regroupe tous vos leads à traiter ou en cours de traitement

La section "Prospect" vous permet de suivre vos leads et entreprises dans une logique ABM, avec des filtres sur les leads ouverts, les comptes cibles, etc..

Ventes | Pierre Bachour ▼

Récapitulatif | **Prospects** | Transactions | Tâches | Planifier | Tableau de bord

**Prospects**

Entreprises **BETA**

Leads

Leads ouverts 2

Comptes cibles 0

Activité récente 0

Pas en séquence 2

Tous 3

+Créer une vue

Vues enregistrées ▼

**Leads ouverts**

En savoir plus Actions Créer un lead

Enregistrer la vue

Tout commencer

Rechercher des leads

LEAD	TYPE DE LEAD	LIBELLÉ DU LEAD	ENTREPRISE
<input type="checkbox"/> Florian Martinez 2025-09	Nouvelle tentative en cours	--	Scalizer
<input type="checkbox"/> Florian Martinez Créé par Florian Martinez	Nouvelle entreprise	--	Scalizer

Cette fonctionnalité vous permettra de traiter vos leads à la suite

# Espace de travail des ventes - Transactions (3/6)

Reprend vos transactions selon différents filtres et priorise vos actions

Vues sur les transactions ouvertes, en attente, sans activités planifiées, etc

Filtres rapides

Transactions ouvertes

839 245 € (Moyenne de 104 906 € par transaction)

Tous les pipelines

Date de création

Date de la dernière activité

Date de fermeture

Filtres avancés

NOM DE L'OBJET (TRANSACTION)	S.	PROCHAIN REND.	ACTIVITÉ SUIVANT	DERNIÈRE ACTIV.	ÉTAPE SUIVANTE	PH
Renouvellement - Leroy Merlin - R...	63	Planification	Planifier	--	--	C
Lopez, Hamilton and Hill - 90-day ...	52	Planification	Planifier	--	--	D
Fisher, Jackson and Garcia - 120-...	51	Planification	Planifier	--	--	R
Renouvellement - Test 3	23	Planification	Planifier	--	--	A
Scalizer - Nouvel élément : Deal	23	Planification	Planifier	E-mail & envoy... il y a un mois	--	N
Renouvellement - Castorama - E...	19	Planification	Planifier	--	--	A
Renouvellement - Hopital Saint Lo...	19	Planification	Planifier	--	--	F
Renouvellement - test	19	Planification	Planifier	--	--	F

Score généré par l'IA qui indique le pourcentage de chance de convertir une transaction.

→ vous aide à prioriser vos actions commerciales

# Espace de travail des ventes - Tâches (4/6)

Centralise toutes les activités de ventes (tâches, leads, transactions, agenda)

Vues sur les tâches dûes aujourd'hui, en retard, à venir, etc

Filtres rapides

Cette fonctionnalité vous permettra de traiter vos tâches à la suite (par ordre de priorité)

The screenshot displays the 'Tâches' (Tasks) section of the Scalizer sales workspace. The top navigation bar includes 'Ventes', 'Pierre Bachour', and tabs for 'Récapitulatif', 'Prospects', 'Transactions', 'Tâches' (selected), 'Planifier', and 'Tableau de bord'. The left sidebar shows a list of task views: 'Tâches', 'Dû aujourd'hui', 'En retard', 'À venir', 'Le plus engagé', 'Terminé', 'Tout', '+Créer une vue', and 'Vues enregistrées'. The main area is titled 'Toutes mes tâches ouvertes' and features a search bar and a table of tasks. The table has columns for 'STA...', 'TITRE DE LA TÂCHE', 'ATTRIBUÉ À', 'CONTACT ASSOCIÉ', and 'ENTREPRISE ASSOCIÉE'. The right sidebar contains a 'Créer une tâche' button and a 'Commencer tout' button. Annotations include a red box around the sidebar views, a purple box around the 'Filtres rapides' (Quick filters) bar, and a pink box around the 'Commencer tout' button.

STA...	TITRE DE LA TÂCHE	ATTRIBUÉ À	CONTACT ASSOCIÉ	ENTREPRISE ASSOCIÉE
<input type="checkbox"/>	Prospect à contacter	Pierre Bachour (pierre.b@scali...)	Francis Huster	technifibre.com
<input type="checkbox"/>	Prospect à contacter	Pierre Bachour (pierre.b@scali...)	John Maccain	--
<input type="checkbox"/>	Rappeler Ulysse	Pierre Bachour (pierre.b@scali...)	Ulysse Test	Scalizer
<input type="checkbox"/>	Rappeler X	Pierre Bachour (pierre.b@scali...)	--	--
<input type="checkbox"/>	Prospect à contacter	Pierre Bachour (pierre.b@scali...)	Romane	Scalizer
<input type="checkbox"/>	Appeler Mr Martinez	Pierre Bachour (pierre.b@scali...)	--	--



# Espace de travail des ventes - Planifier (5/6)

## Affiche votre agenda, les réunions à venir et les transactions associées

La section “Planifier” est une vue en lecture seule de votre calendrier connecté, des évènements et de toutes les tâches dans l'espace de travail des ventes.

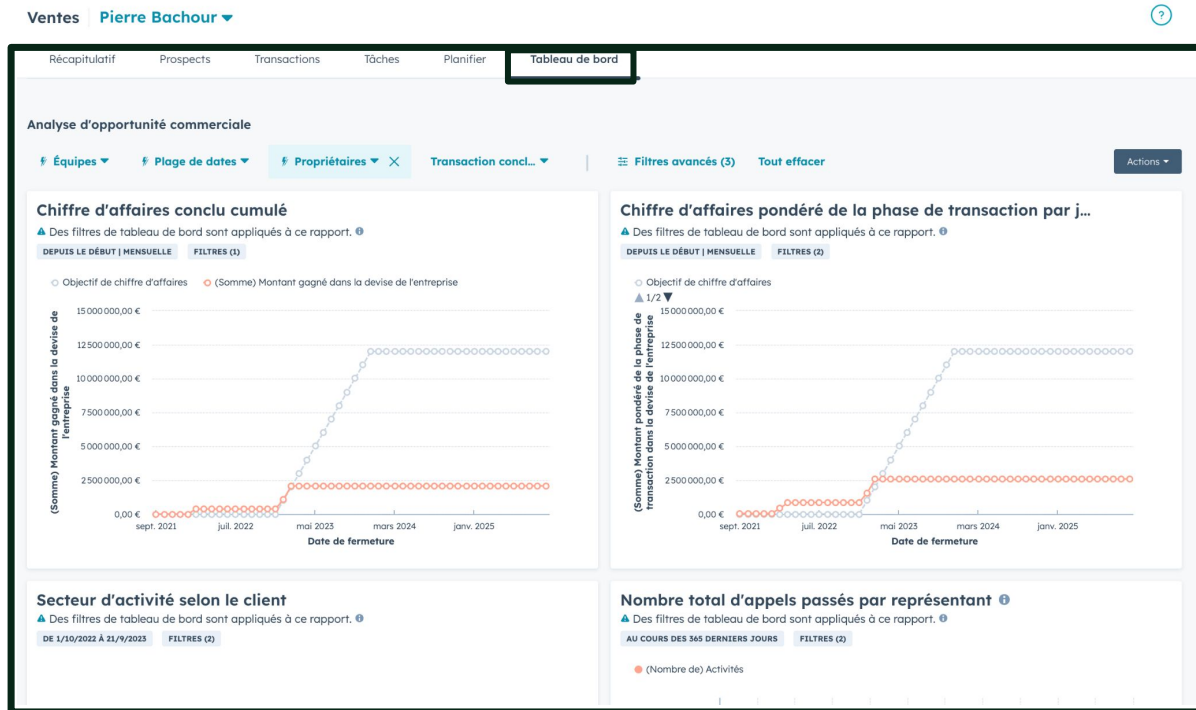
→ Vous pouvez préparer des réunions et effectuer un suivi après réunions.

The screenshot displays the 'Planifier' (Plan) view in the sales workspace. The interface is divided into a left sidebar and a main calendar area. The top navigation bar includes tabs for 'Récapitulatif', 'Prospects', 'Transactions', 'Tâches', 'Planifier', and 'Tableau de bord'. The left sidebar shows a list of upcoming meetings and tasks, including 'RDV VARIEGATA / GROUPE CF' and 'Proposition de mission CF AUDIT'. The main calendar area displays a grid of tasks and meetings, with some cells marked 'Occupé' (Occupied). The calendar is for the week of October 6th to 10th, 2025. The top of the calendar area includes a date range selector '6 oct. - 10 oct. 2025' and a 'Masquer les week-ends' (Hide weekends) checkbox. The calendar grid shows tasks and meetings for each day, with some cells marked 'Occupé'.

# Espace de travail des ventes (6/6)

Centralise toutes les activités de ventes (tâches, leads, transactions, agenda)

Accès rapide à  
votre Tableau de  
Bord



# Définir des objectifs (1/3)

## Reporting > Objectifs

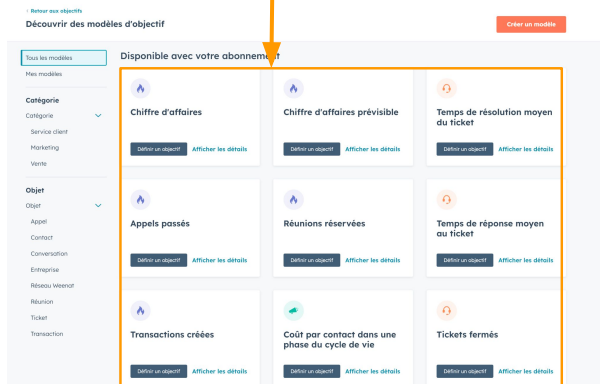
A partir de modèles d'objectifs pré-crées par HubSpot

Définir un objectif à partir de zéro

# Définir des objectifs (2/3)

Grâce aux objectifs de vente, les responsables peuvent créer des quotas spécifiques pour leurs équipes commerciales ou service client.

Exemples d'objectifs qui peuvent être établis



Les objectifs peuvent être définis par collaborateur ou par équipe

La durée peut être hebdomadaire, mensuelle, trimestrielle, annuelle ou personnalisée

Comment voulez-vous configurer cet objectif ?

Nom de l'objectif \*

Veillez à ce qu'il soit descriptif, exploitable et mesurable. (ex. : « augmentation du chiffre d'affaires récurrent annuel de 20 % »)

Saisir un nom d'objectif

Collaborateurs \*

☒ Les objectifs de l'utilisateur seulement

Sélectionnez et définissez des objectifs uniquement pour les utilisateurs mais pas pour les équipes.

Sélectionner

Les utilisateurs ont besoin d'une licence utilisateur. Vous pouvez mettre à jour les paramètres de l'utilisateur ici [ici](#)

Propriété de propriétaire de l'objectif \* NOUVEAU

Sélectionnez une propriété de propriétaire à laquelle la progression de l'objectif sera attribuée

Propriétaire de la transaction

☐ Équipe avec des objectifs d'utilisateur [?](#)

Sélectionnez et définissez des objectifs pour les équipes ou les équipes et les utilisateurs en une seule fois.

Durée \*

Mensuelle

☒ Aligner sur la configuration de votre exercice fiscal ? [Afficher les paramètres](#)

# Définir des objectifs (3/3)

## Envoyer des notifications lors de l'atteinte d'objectifs

Quels paramètres souhaitez-vous ajouter ?



**Créer un modèle d'objectif** NOUVEAU

Faire de cet objectif un modèle vous permettra de le réutiliser. Donnez-lui un nom et une description pour qu'il figure dans Mes modèles. Les modèles enregistrent la définition de l'objectif, mais pas ses collaborateurs ni sa durée, ses montants cibles ou ses paramètres.

[Créer un modèle](#)

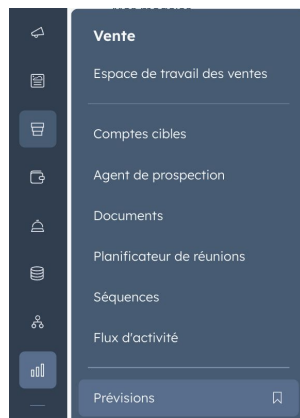
### Définir les notifications

Sélectionnez les notifications qui seront envoyées aux collaborateurs de cet objectif  
(1 collaborateur)

- ☐ Lancement de l'objectif  
Recevoir une notification lorsque l'objectif a commencé
- ☐ L'objectif devient **Dépassé**  
Recevoir une notification quand l'objectif dépasse 100 % du montant cible pour la durée de l'objectif
- ☐ L'objectif devient **Atteint**  
Recevoir une notification quand l'objectif atteint 100 % du montant cible pour la durée de l'objectif
- ☐ L'objectif devient **Manqué**  
Recevoir une notification si l'objectif n'atteint pas 100 % du montant cible pour la durée de l'objectif

# Suivre les prévisions des ventes

## Vente > Prévisions



**Prévisions**

Actions: [Ajouter](#) [Créer un type de prévision](#) [Créer un objectif](#)

**Sales Forecast**

Mesuré par : Date de fermeture et Montant

Phase de transaction Catégorie de prévision Pipeline : **Ventes 360\*** Date de fermeture: **Ce mois-ci**

Rechercher des utilisateurs et

Il manque des utilisateurs des prévisions ?

Toutes les équipes

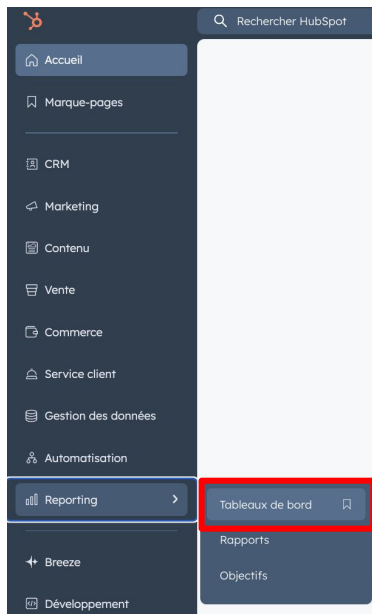
OBJECTIF	0 €	octobre 2025	FERMÉ GAGNÉ	0 €	ÉCART	0 €	SOUSSION DE PRÉVISION	0 €	Ventes 360*	PIPELINE OUVERT	0 €	COUVERTURE DE PIPELINE OUVERT	—
----------	-----	--------------	-------------	-----	-------	-----	-----------------------	-----	-------------	-----------------	-----	-------------------------------	---

NOM	ATTEINTE DES OBJECTIFS	PIPELINE POND.	COUVERT.	COORDINATION	DÉCOUVERTE / QU.	DISPATCH DES TRA.	CONSOLIDATION D.	OFFRE ENVOYÉE / ...	NÉGOCIATION / C.	SOUSSION DE PRÉVISION
Toutes les équipes octobre 2025 total	0,00 € Aucun objectif défini	0,00 € 0 transaction	—	0,00 € 0 transaction	0,00 € 0 transaction	0,00 € 0 transaction	0,00 € 0 transaction	0,00 € 0 transaction	0,00 € 0 transaction	—
Scalizer 1 membre	0,00 € Aucun objectif défini	0,00 € 0 transaction	—	0,00 € 0 transaction	0,00 € 0 transaction	0,00 € 0 transaction	0,00 € 0 transaction	0,00 € 0 transaction	0,00 € 0 transaction	<a href="#">Soumettre</a>
Direction générale 103 membres	0,00 € Aucun objectif défini	0,00 € 0 transaction	—	0,00 € 0 transaction	0,00 € 0 transaction	0,00 € 0 transaction	0,00 € 0 transaction	0,00 € 0 transaction	0,00 € 0 transaction	<a href="#">Soumettre</a>

Article : Utiliser l'outil Prévisions

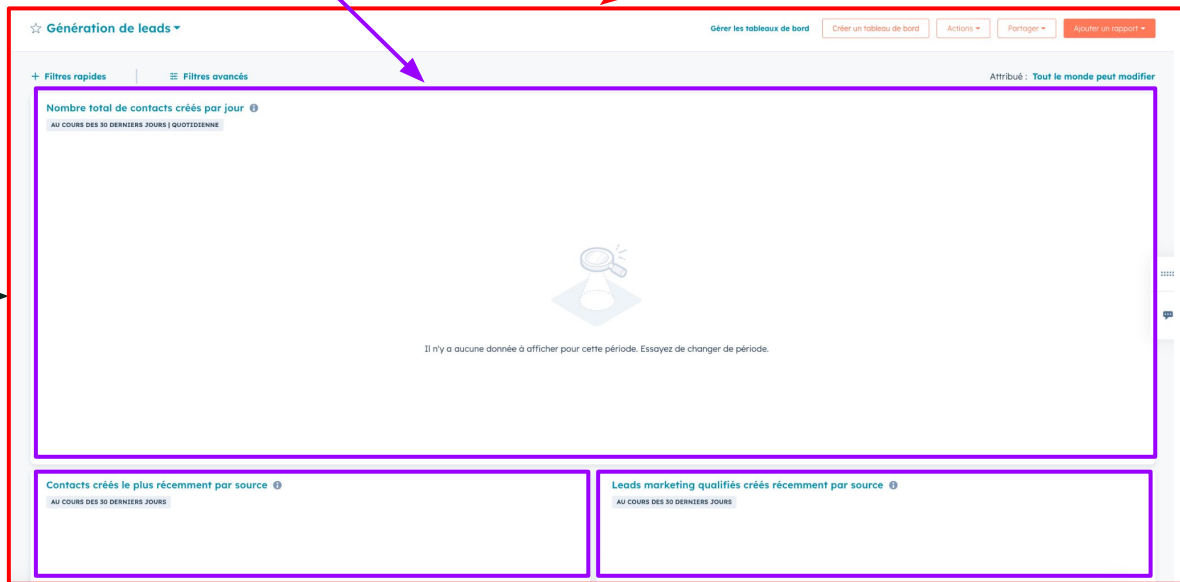
# Accéder aux tableaux de bords

1 Tableau de bord = plusieurs rapports



3 Rapports différents

1 Tableau de bord



# Partager un tableau de bord ou un rapport

The screenshot shows the Scalizer interface with a dashboard titled "Génération de leads". At the top right, there are buttons for "Gérer les tableaux de bord", "Créer un tableau de bord", "Actions", and "Partager". The "Partager" button is highlighted with a red box and a red arrow pointing to it from the text "Partager l'URL du Tableau de bord OU directement dans l'URL de la page".

Below the "Partager" button, a dropdown menu is visible with two options: "Copier l'URL" and "Envoyer ce tableau de bord par e-mail". A black arrow points from the text "Bouton de partage" to the "Envoyer ce tableau de bord par e-mail" option.

On the right side, a modal window titled "Envoyer ce tableau de bord par e-mail" is open. It contains several sections:

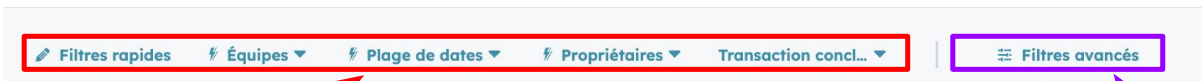
- S'agit-il d'un e-mail récurrent ?**: Two radio buttons are present. The first, "Non, cet e-mail ne sera envoyé qu'une seule fois", is selected and highlighted with a purple box. The second is "Oui, c'est un e-mail récurrent". A purple arrow points from the text "Choisir si c'est un partage automatisé ou unique" to this section.
- Destinataires internes \***: A dropdown menu showing "Romane BABIN (romane@scalizer.fr)".
- Autres destinataires**: A dropdown menu.
- Objet de l'e-mail**: A text field containing "Génération de leads".
- Message de l'e-mail**: A text area.
- Joindre un fichier téléchargeable**: A dropdown menu showing "Aucune pièce jointe".
- Rapports en cours d'export**: Two radio buttons. The first, "Inclure tous les rapports", is selected and highlighted with a pink box. The second is "Inclure les rapports sélectionnés". A pink arrow points from the text "Partage d'un tableau de bord entier ou des rapports sélectionnés" to this section.
- Contexte du tableau de bord**: Two radio buttons. The first, "Envoyer sans filtres de tableau de bord", is selected.

At the bottom of the modal, there is a note: "Vous ne recevez pas nos e-mails ? Assurez-vous d'avoir bien ajouté les adresses e-mail HubSpot à votre liste d'inclusion et d'avoir activé les notifications de partage". Below this note are three buttons: "Envoyer maintenant", "Aperçu", and "Annuler".



# Filtrer les tableaux de bord

☆ Analyse d'opportunité commerciale ▼



Filtres rapides

Possibilités d'ajouter des filtres avec toutes les propriétés de votre base

# Créer un tableau de bord

☆ Génération de leads ▼

Gérer les tableaux de bord

Créer un tableau de bord

Actions ▼

Partager ▼

Ajouter un rapport ▼

Pour créer un tableau de bord

Créer un tableau de bord

1-24 résultats sur 24

Rechercher les modèles

Créer des tableaux de bord à partir de zéro

+ Nouveau tableau de bord

Modèles proposés

**Visites et engagements sur le si...**

Évaluez la qualité des visites et des engagements sur votre site web.

Comprend 8 rapports par défaut

**Analytics de site web**

Découvrez combien de visiteurs, nouveaux et anciens, visitent votre site web. Découvrez comment ces visiteurs trouvent...

Comprend 8 rapports par défaut

**Performance des canaux de m...**

Suivez des indicateurs clés de vos principaux canaux de marketing, des pages de destination aux réseaux sociaux.

Comprend 10 rapports par défaut

A partir de zéro

Modèles HubSpot avec des rapports recommandés

Créer un tableau de bord

Nom du tableau de bord

Qui peut accéder à ce tableau de bord ?

Voici la liste des options permettant de définir qui a le droit d'afficher, de modifier ou de configurer en tant que vue par défaut pour votre équipe et vos utilisateurs.

- ☐ Limité aux super administrateurs et au propriétaire
- ☒ Autoriser tout le monde à afficher et modifier
- ☐ Autoriser tout le monde à afficher
- ☐ Attribuer des équipes et des utilisateurs

Définir les équipes/utilisateurs qui peuvent avoir accès à ce tableau de bord

# Créer un rapport

Reporting > Rapports : créer des rapports afin de suivre les KPIs marketing, commerciaux...

Rapports

Créer un rapport

Recherche de rapports

Mes rapports

Suites Analytics

- Marketing
- Vente
- Service client
- Commerce NOUVEAU

Mes rapports

Tous les rapports 164 Rapports personnalisés 34 Mes favoris 0

Tableau de bord

Propriétaire

Dernière mise à jour

	NOM	TABLEAUX DE BORD	PROPRIÉTAIRE	ATTRIBUÉ	DERNIÈRE CONSULTATION (GMT+2)	DERNIÈRE MISE À JOUR (GMT+2)
<input type="checkbox"/>	Montant moyen des transactions par représentant	0	Colin Lecordier	Tout le monde	26 juin 2025 17:52 GMT+2 Florian Martinez	16 juin 2025 17:45 GMT+2 Florian Martinez
<input type="checkbox"/>	Entonnoir de phase du cycle de vie de contact avec ...	1	Florian Martinez	--	Aujourd'hui à 11:57 GMT+2 Dominique RABIN	16 juin 2025 17:44 GMT+2

Quitter

Créer un rapport

Commencez par l'aide

Bibliothèque de rapports de modèles

Commencez rapidement avec un modèle prédéfini.

Rapport généré par l'IA

Utilisez Breeze pour générer facilement un rapport sur un objet unique.

Commencez par vous-même

Découvrez comment créer des rapports à partir de zéro

Rapport personnalisé

Créez un rapport robuste en utilisant des données d'objets croisés et d'événements.

Rapport sur un objet unique

Créez un rapport de base en utilisant un objet unique comme « Transactions ».

Rapport personnalisé

Le générateur de rapports personnalisés offre flexibilité et personnalisation. Vous pouvez analyser plusieurs sources de données dans HubSpot, y compris les données d'objet et d'événement.

En savoir plus

Créer des rapports avec le générateur de rapports personnalisés

Comprendre le générateur de rapports personnalisés

Croiser des données entre plusieurs objets

Créer un rapport avec un seul objet

scalizer

80

