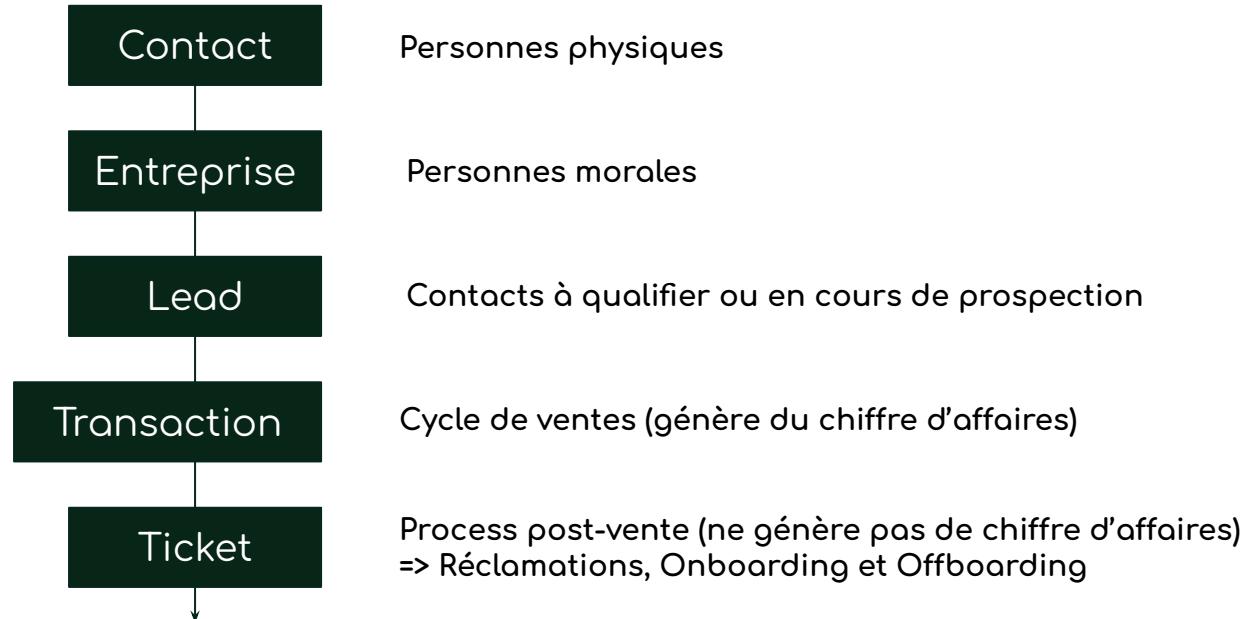




Prise en main des processus

Partie 2

Processus



Déclarer un lead

CRM > Leads ou depuis la fiche contact

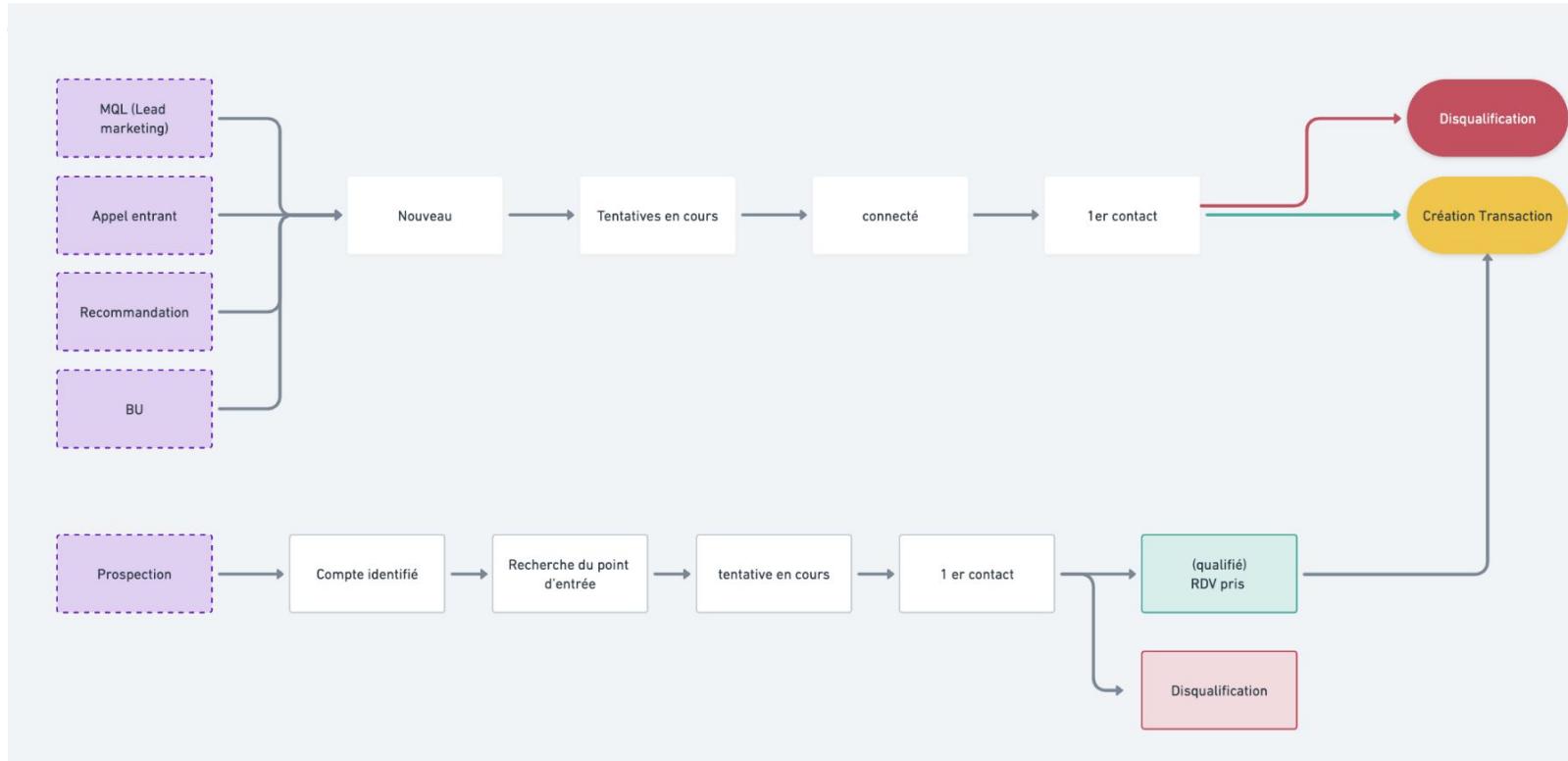
The screenshot shows two main sections of the CRM interface. On the left, the 'Leads' list page displays a table of leads with columns for Nom du lead, Propriétaire du lead, Type de lead, Entreprise, Phase de lead, and Source du lead. On the right, a detailed view of a contact (Jordan Larragueta) is shown, including sections for 'Vue d'ensemble Client CF' and 'Informations Client CF Expertise Comptable'. A red arrow points from the 'Créer lead' button in the Leads list to the '+Ajouter' button in the contact's 'Leads' section.

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

The 'Créer Lead' dialog box is open, showing fields for Pipeline de leads (set to 'Leads entrants'), Phase de lead (set to 'Nouveau'), and Origine du lead (set to 'Groupe CF (entre BU du Groupe)'). A red arrow points from the 'Leads entrants' dropdown in the dialog to the 'Aucun propriétaire' dropdown in the contact's 'Leads' section. Another red arrow points from the 'Créer Lead' button in the dialog to the '+Ajouter' button in the contact's 'Leads' section.

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

Processus de traitement d'un lead



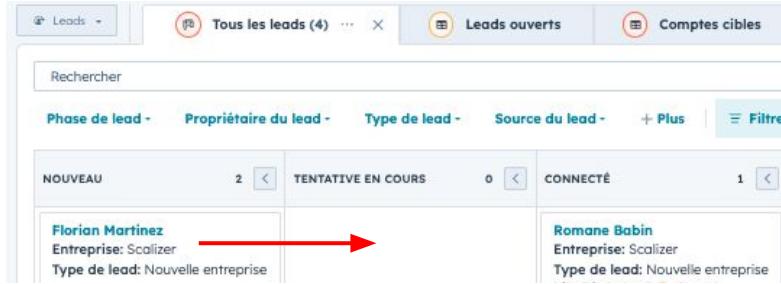
Suivre le traitement d'un lead

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

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

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

Traiter un Lead



Leads

Tous les leads (4) Leads ouverts Comptes cibles

Rechercher

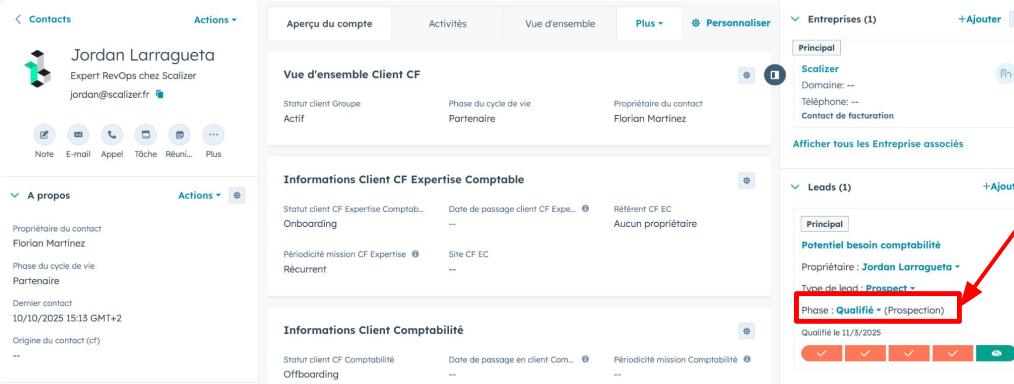
Phase de lead - Propriétaire du lead - Type de lead - Source du lead - + Plus Filtre

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

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 a eu lieu avec lui.



Contacts Actions

Jordan Larragueta
Expert RevOps chez Scalizer
jordan@scalizer.fr

Noti 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): --

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 Expertise Comptable: --
Référent CF EC: Aucun propriétaire

Informations Client Comptabilité

Statut client CF Comptabilité: Offboarding
Date de passage en client Comptabilité: --
Périodicité mission Comptabilité: --

Leads (1) +Ajouter

Principal
Potentiel besoin comptabilité
Propriétaire : Jordan Larragueta
Type de lead : Prospect
Phase : Qualifié - (Prospection)

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

Traiter un Lead

Ventes | Romane BBIN

Récapitulatif Prospects Transactions Tâches Planifier Tableau de bord

Prospects

Reprises BÉTA

Leads

Leads ouverts

Comptes cibles

Activité récente

Pass en séquence

Leads ouverts

Rechercher des leads

NOUVEAU 0 < TENTATIVE EN COURS 0 < CONNECTÉ 1 < QUALIFIÉ 0 < DISQUALIFIÉ 0 <

Romane Babin
Entreprise: Scalizer
Type de lead: Nouvelle entreprise
Libellé du lead: Chaud

Cliquez pour traiter le lead

Leads

1 lead
Sélectionner tous les éléments

Romane Babin

Scalizer
Phase: Nouveau (Pipeline de leads)

Liste de tous vos
leads à traiter



Contacts Actions

Jordan Larragueta
Expert RevOps chez Scalizer
jordan@scalizer.fr

Note E-mail Appel Tâche Réun... Plus

A propos Actions

Préparation du contact
Florian Martinez

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 Expertise...
--

Référent CF EC

Périodicité mission CF Expertise...
Récurrent

Site CF EC

Propriétaire : Jordan Larragueta

Informations Client Comptabilité

Statut client CF Comptabilité...
Offboarding

Date de passage client Comptabilité...
--

Référent CF Comptabilité

Périodicité mission Comptabilité...
--

Leads (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 : Qualifiée - Prospection

Qualifié le 11/9/2025

Leads ouverts

Rechercher des leads

NOUVEAU 0 < TENTATIVE EN COURS 0 < CONNECTÉ 1 < QUALIFIÉ 0 < DISQUALIFIÉ 0 <

Romane Babin
Entreprise: Scalizer
Type de lead: Nouvelle entreprise
Libellé du lead: Chaud

Créer un e-mail

Plus d'activités

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

Créer un e-mail

Modèles Séquences Documents Réunions - Devis -

À Romane Babin

De Romane BBIN from "Touche Pas à la Paye" (transfermailclients@tpip.hs-inbox.com)

CC Cc

Suivi de l'étape de lead

Propriétaire : Romane BBIN

Type de lead : Nouvelle entreprise

Phase : Nouveau - (Pipeline de leads) pour 2 minute

Créé le 23/09/2025 14:42 GMT+2

DERNIÈRE ACTIVITÉ

Choisir comment vous souhaitez traiter le lead :

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

Article : Comment gérer les leads

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.

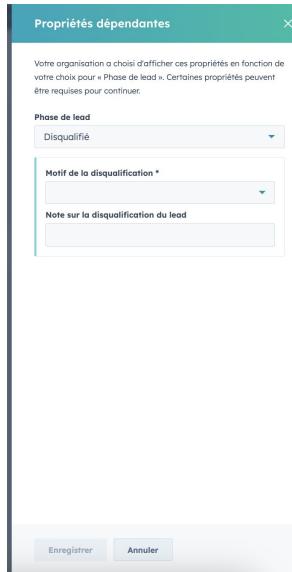
Phase de lead

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

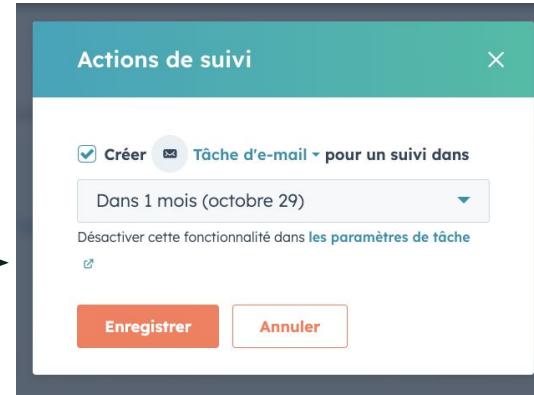
Actions de suivi

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.

Créer Transaction

Pipeline * Ventes CF Expertise Comptable

Phase de la transaction * Découverte / qualification

Propriétés dépendantes Type de transaction *

Type de transaction * Montant *

Montant * Activités CF EC envisagées *

Activités CF EC envisagées * Date de fermeture *

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... X IP Exceptionnel IPP Exceptionnel Mes transactions Vue Support CFGP + Ajouter une vue (5/50) Toutes les vues

Ventes CF Expertise Comptable ▾ Propriétaire de la transaction ▾ Plus ▾ Filtres avancés Afficher les indicateurs ⓘ

Actions ▾ Importer Créer transaction

Permet de passer en vue tableau ou Kanban

Filtrer le Pipeline

MONTANT TOTAL DES TRANSACTIONS	MONTANT PONDÉRÉ DES TRANSACTIONS	MONTANT DES TRANSACTIONS OUVERTES	MONTANT DES TRANSACTIONS CONCLUES	MONTANT DES NOUVELLES TRANSACTIONS
9,32 M € Moyenne par transaction: 1,49 k €	5,19 M € Moyenne par transaction: 829,51 €	1,81 M € Moyenne par transaction: 619,09 €	4,39 M € Moyenne par transaction: 2,79 k €	35,83 k € Moyenne par transaction: 1,56 k €

Vue tableau et vue Kanban du pipeline

Vue Tableau

NOM DE LA TRANSACTION	PHASE DE LA TRANSACTION	DATE DE FERMETURE (G...	PROPRIÉTAIRE DE LA TR...	MONTANT
Demo	Qualification (Biolait - Revendeur)	11 juin 2025 15:21 GMT+2	Romane BBIN (romane...)	--
Lait en poudre - Super U	Gagné (Biolait - Revendeur)	4 févr. 2025 10:33 GMT+1	Ulysse Monneret (ulyss...)	72000 €
Lait cru Bio - Auchan	Gagné (Biolait - Revendeur)	9 avr. 2025 10:33 GMT+2	Ulysse Monneret (ulyss...)	16500 €
Lait cru bio - Lactalis	Gagné (Biolait - Revendeur)	20 mai 2025 10:14 GMT+2	Ulysse Monneret (ulyss...)	18000 €

Vue Kanban (Tableau de bord)

QUALIFICATION	RÉDACTION DE LA PROPOSÉE	NÉGOCIATION	EN ATTENTE DE SIGNATURE	GAGNÉ	PERDU
1	0	0	0	3	0

Pipeline ventes 360

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

COORDINATION	21
transaction test 360 Pipeline: Ventes 360° Date de fermeture: 12/11/2025 Propriétaire de la transaction: Eléanore SAUTEREAU ET RH Aucune activité pour 5 heures ! Aucune activité planifiée	
EURL BOURON DECO - Prime Partage de la Valeur Pipeline: Ventes 360° Date de fermeture: 02/11/2025 Propriétaire de la transaction: Valérie Chenet PP	

DISPATCH DES TRANSACTION	2
REPRISE NOLIBE Patrick Montant: 1500 € Pipeline: Ventes 360° Date de fermeture: 30/05/2025 Propriétaire de la transaction: Marie NOCERA TJ RH Réunion il y a 11 jours ! Aucune activité planifiée	
ADALIOS / Abonnement RH Montant: 25166 € Pipeline: Ventes 360° Date de fermeture: 16/10/2025 Propriétaire de la transaction: Sandra MAILLES LM Note il y a 11 jours ! Aucune activité planifiée	

CONSOLIDATION DE L'OFFRE	2
ADALIOS / Abonnement RH Montant: 25166 € Pipeline: Ventes 360° Date de fermeture: 31/12/2025 Propriétaire de la transaction: Claire RIGLET SP RH Tâche il y a un mois Tâche due dans 2 mois	
Pullman / Action RH : communication RH modulation Montant: 2097 € Pipeline: Ventes 360° Date de fermeture: 31/05/2025 Propriétaire de la transaction: Fabien MOREUX SP RH	

OFFRE ENVOYÉE / PRÉSENTÉE	0
SA HOTELIERE BORDEAUX AÉROPORT - HBA - SUJET Montant: 535 € Pipeline: Ventes 360° Date de fermeture: 02/09/2025 Propriétaire de la transaction: Charlotte CHAVET AT	
ADALIOS / diag RH Montant: 4194 € Pipeline: Ventes 360° Date de fermeture: 29/08/2025 Propriétaire de la transaction: Claire RIGLET SP RH	

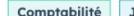
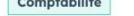
NÉGOCIATION / CONTRACTÉE	0
FERMÉ GAGNÉ SA HOTELIERE BORDEAUX AÉROPORT - HBA - SUJET Montant: 910 € Pipeline: Ventes 360° Date de fermeture: 18/09/2025 Propriétaire de la transaction: Catherine LOSTE-BORDENAVE AT	
FERMÉ PERDU TERRADOT Alexandre LMNP Montant: 910 € Pipeline: Ventes 360° Date de fermeture: 18/09/2025 Propriétaire de la transaction: Catherine LOSTE-BORDENAVE AT	

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

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

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

Pipeline CF - Expertise Comptable

DÉCOUVERTE / QUALIFIC...	OFFRE ENVOYÉE / PRÉSENT...	NÉGOCIATION / AJUSTEM...	ACCORD CLIENT	FERMÉ GAGNÉ (AUTO)	FERMÉ PERDU
2 200	25	660	42	1 577	1 756
PUIG & FILS - offre iPP Montant: 9950 € Date de fermeture: 31/10/2025   Tâche il y a 3 jours Tâche due dans 3 jours	Projet pôle véhicules de collection... Montant: 6 281 € Date de fermeture: 01/11/2025     Note il y a 11 jours ! Aucune activité planifiée	LES ECURIES DE NOBLE LM JDG Montant: 926 € Date de fermeture: 27/07/2025   Note il y a 4 heures ! Aucune activité planifiée	SASU SUNSHINE - Missions Régulières Montant: 2 729 € Date de fermeture: 30/10/2025     Réunion il y a un mois ! Aucune activité planifiée	LM NICOLAS ARABEYRE Montant: 1 400 € Date de fermeture: 10/10/2025    EURL CASTAING ALUMINIUM - CALCUL INDEMNITE RC Montant: 214 € Date de fermeture: 13/10/2025      TEST PROUZET CFAC - SUJET Montant: 1 500 € Date de fermeture: 09/10/2025    S.A.R.L. VALAYATH - PI RESCRIT France Travail	DIORANEWS - BDESE TOTALITE Montant: 2 022 € Date de fermeture: 10/10/2025    SARL APPARENCES - Simulation solde de tout compte Montant: 214 € Date de fermeture: 01/10/2025 LV NOTAIRE SELARLU - SUJET Montant: 3 500 € Date de fermeture: 09/10/2025 LANDAIS VINCENT - COMPTA
DEMPTOS - Etude prévi Montant: 700 € Date de fermeture: 09/11/2025   E-mail il y a 3 jours Tâche due dans 3 jours	GTH SERVICES - CONTROLE URSSAF S/PIECES Montant: 171 € Date de fermeture: 01/11/2025   E-mail il y a 3 jours ! Aucune activité planifiée	CELEOS - Audit Sam- Montant: 0 € Date de fermeture: 25/06/2025   Tâche il y a 11 jours ! Aucune activité planifiée	KALISEA - Avenir offre iPP Montant: 355 € Date de fermeture: 30/09/2025   Note il y a 11 jours ! Aucune activité planifiée	TEST ALFAPROD - JURIDIQUE Montant: 2 000 € Date de fermeture: 26/09/2025        S.A.R.L. VALAYATH - PI RESCRIT France Travail	LANDAIS VINCENT - COMPTA
transaction test Pandadoc - ne pas prendre en compte Montant: 4 500 € Date de fermeture: 08/11/2025  E-mail il y a 3 jours	DEPOILLY Monique - LMP Montant: 1 113 € Date de fermeture: 01/11/2025  E-mail il y a 3 jours	NOUVEAU CLIENT	TEST PROUZET CFAC - SUJET Montant: 1 500 € Date de fermeture: 09/10/2025       	SARL APPARENCES - Simulation solde de tout compte Montant: 214 € Date de fermeture: 01/10/2025       LV NOTAIRE SELARLU - SUJET Montant: 3 500 € Date de fermeture: 09/10/2025    	DIORANEWS - BDESE TOTALITE Montant: 2 022 € Date de fermeture: 10/10/2025   

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

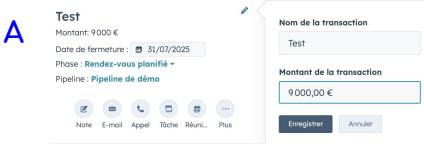
RENDEZ-VOUS PLANIFIÉ	2	QUALIFIÉ POUR ACHETER	0	PRÉSENTATION PLANIFIÉE	9	DÉCIDEUR INTRODUIT	12
Deal di mois de juillet Valeur contractuelle totale: 18 000 € Date de fermeture: 31/07/2025   Aucune activité pour 3 mois ! Aucune activité planifiée				Contrôle accès laboratoire Valeur contractuelle totale: 12 680 €   Aucune activité pour 4 mois ! Aucune activité planifiée		Contrôle accès terminal Valeur contractuelle totale: 14 050 €   Aucune activité pour 4 mois ! Aucune activité planifiée	
Test Valeur contractuelle totale: 9 000 € Date de fermeture: 31/07/2025 Aucune activité pour 3 mois ! Aucune activité planifiée				Modernisation accès shopping center Valeur contractuelle totale: 1 700 €   Aucune activité pour 4 mois ! Aucune activité planifiée		Pack sécurité Tech Park Valeur contractuelle totale: 15 300 €   E-mail il y a un mois ! Aucune activité planifiée	
				Contrôle température pharmaceutique Valeur contractuelle totale: 13 700 €		Accès sécurisé hôpital Valeur contractuelle totale: 4 250 €  	
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
9000,00 €

Note E-mail Appel Tâche Réuni... Plus
Enregistrer Annuler

B

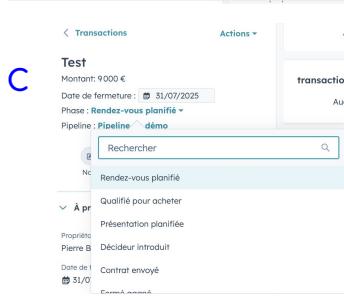


Transactions
Actions
Test
Montant: 9000 €
Date de fermeture: 31/07/2025
Phase: Rendez-vous
Pipeline: Pipeline d'...

juillet 2025
lu ma me je ve sa di
30 1 2 3 4 5 6
7 8 9 10 11 12 13
14 15 16 17 18 19 20
21 22 23 24 25 26 27
28 29 30 31 1 2 3
4 5 6 7 8 9 10

Note E-mail
Aujourd'hui Effacer

C



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

Rechercher

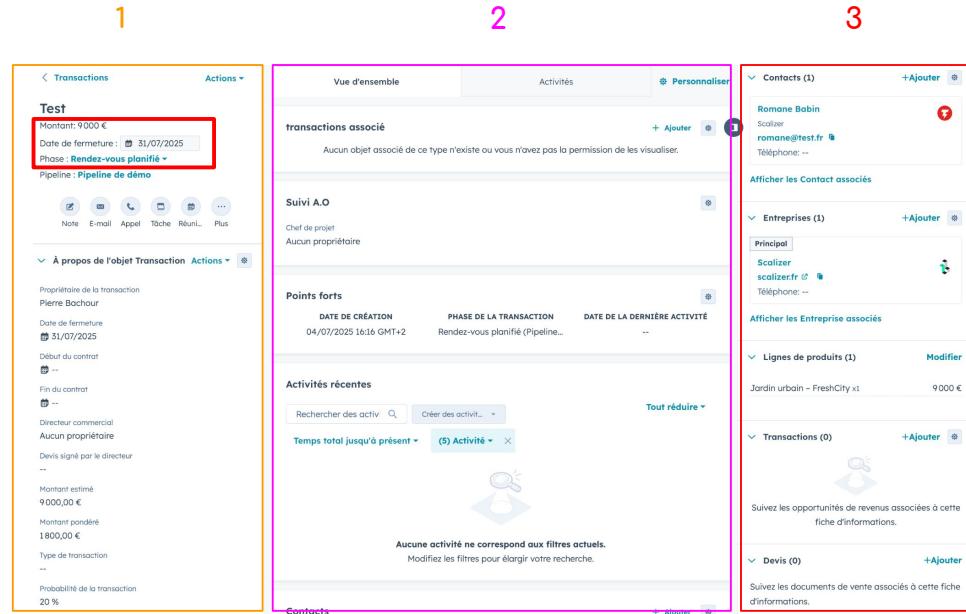
Propriétaire: Pierre B
Date de la transaction: 31/07/2025
Contrat envoyé: Contrat envoyé

Vue en 3 colonnes

1

2

3



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

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 16:16 GMT+2
PHASE DE LA TRANSACTION: Rendez-vous planifié (Pipeline...)
DATE DE LA DERNIÈRE ACTIVITÉ: --

Activités récentes
Rechercher des activ. Créer des activit...
Tous réduire
Temps total jusqu'à présent: (5) Activité
Aucune activité ne correspond aux filtres actuels.
Modifiez les filtres pour élargir votre recherche.

Contacts (1) +Ajouter
Romane Babin
Scalizer scalizer@test.fr Téléphone: --
Afficher les Contact associés

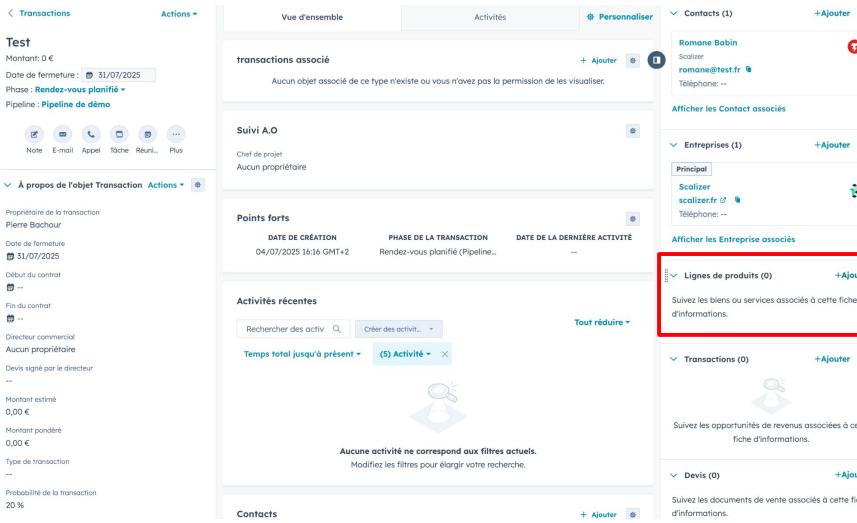
Entreprises (1) +Ajouter
Principal
Scalizer scalizer.fr Téléphone: --
Afficher les Entreprise associées

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



Transactions

Test

Montant: 0 €

Date de fermeture: 31/07/2025

Phase: Rendez-vous planifié

Pipeline: Pipeline de démo

Note E-mail Appel Tâche Réuni... Plus

À propos de l'objet Transaction Actions

Propriétaire de la transaction

Pierre Bouchour

Date de fermeture

31/07/2025

Où est le contrat

Fin du contrat

Directeur commercial

Aucun propriétaire

Devis signé par le directeur

Montant estimé

0,00 €

Montant pondéré

0,00 €

Type de transaction

Probabilité de la transaction

20 %

Vue d'ensemble

Activités

Personnaliser

Contacts (1)

+Ajouter

Romane Bobin

Scalizer

romane@test.fr

Téléphone: --

Afficher les Contact associés

Entreprises (1)

+Ajouter

Principal

Scalizer

scalizer.fr

Téléphone: --

Afficher les Entreprise associés

Lignes de produits (0)

+Ajouter

Suivez les biens ou services associés à cette fiche d'informations.

Transactions (0)

+Ajouter

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

Devis (0)

+Ajouter

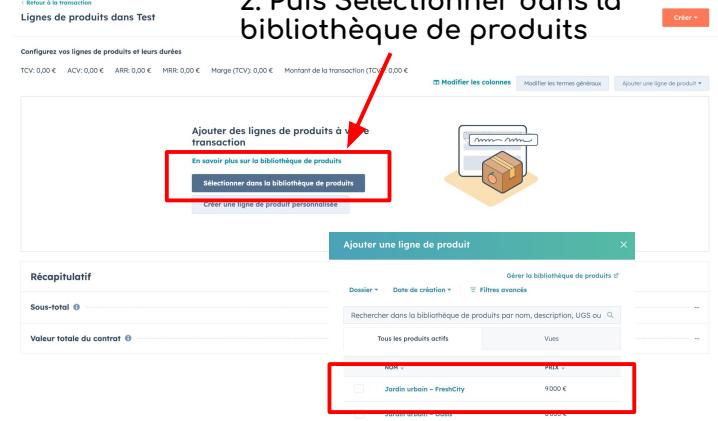
Suivez les documents de vente associés à cette fiche d'informations.

Contacts

+ Ajouter

1. Cliquez sur Ajouter une ligne de produit

2. Puis Sélectionner dans la bibliothèque de produits



Lignes de produits dans Test

Retour à la transaction

Configurez vos lignes de produits et leurs durées

TCV: 0,00 € ACV: 0,00 € ARR: 0,00 € MRR: 0,00 € Marge (TCV): 0,00 € Montant de la transaction (TCV): 0,00 €

Modifier les colonnes

Modifier les termes généraux

Ajouter une ligne de produit

Ajouter des lignes de produits à transaction

En savoir plus sur la bibliothèque de produits

Selectionner dans la bibliothèque de produits

Créer une ligne de produit personnalisée

Récapitulatif

Dossier Date de création Filtres avancés

Rechercher dans la bibliothèque de produits par nom, description, UGS ou

Tous les produits actifs

Vues

Produit	Prix
Jardin urbain - FreshCity	9000 €
Jardin Urbain - Prime	5000 €
Audit de sécurité	3500 €
Enregistreur NVR 32 canaux	4500 €
Formation utilisateur	1200 €
Clavier codé anti-vol	280 €
Détecteur de fumée industriel	145 €
Module relais 8 sorties	195 €
Bouton d'urgence	95 €

3. Ajoutez un produit

4. Enfin le montant se met à jour automatiquement

Mettre à jour le montant de la transaction ?

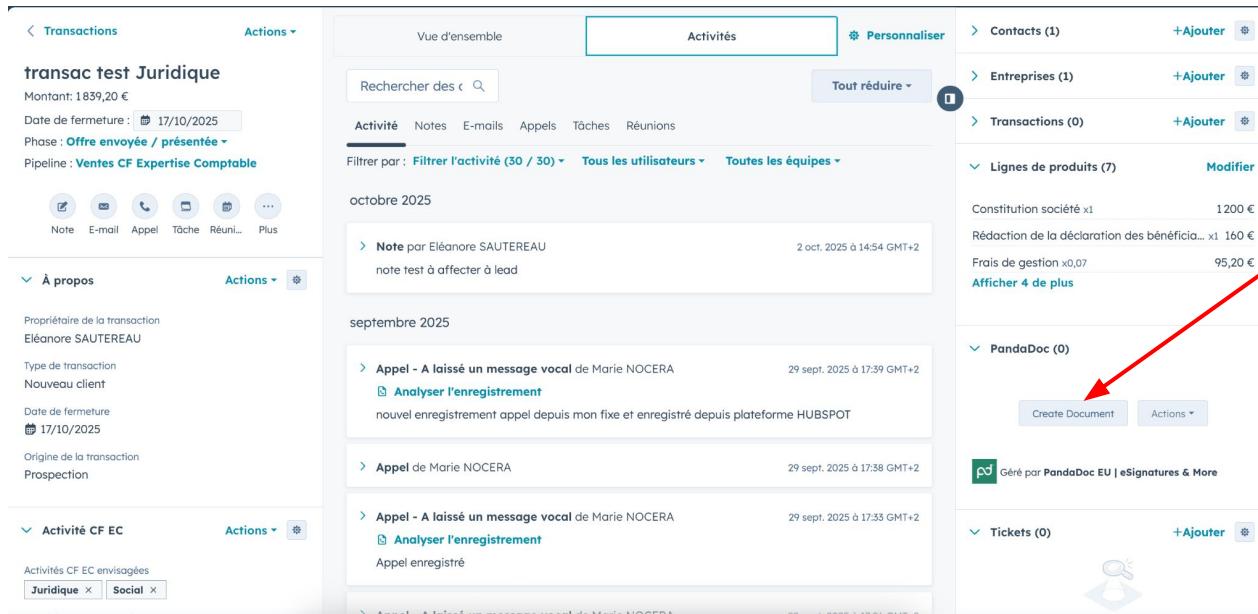
Vous allez enregistrer les modifications apportées à des lignes de produits. Voulez-vous mettre à jour le montant de votre transaction pour qu'il passe à 9000,00 € ? En savoir plus.

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



Transactions

transac test Juridique

Montant: 1839,20 €

Date de fermeture : 17/10/2025

Phase : Offre envoyée / présentée

Pipeline : Ventes CF Expertise Comptable

Note E-mail Appel Tâche Réuni... Plus

À propos

Propriétaire de la transaction
Eléanore SAUTEREAU

Type de transaction
Nouveau client

Date de fermeture
17/10/2025

Origine de la transaction
Prospection

Activité CF EC

Activités CF EC envisagées
Juridique Social

Vue d'ensemble

Activités

Personnaliser

Tout réduire

Activité Notes E-mails Appels Tâches Réunions

Filtrer par : Filtrer l'activité (30 / 30) Tous les utilisateurs Toutes les équipes

octobre 2025

> Note par Eléanore SAUTEREAU 2 oct. 2025 à 14:54 GMT+2
note test à affecter à lead

septembre 2025

> Appel - A laissé un message vocal de Marie NOCERA 29 sept. 2025 à 17:59 GMT+2
Analyser l'enregistrement
nouvel enregistrement appel depuis mon fixe et enregistré depuis plateforme HUBSPOT

> Appel de Marie NOCERA 29 sept. 2025 à 17:58 GMT+2

> Appel - A laissé un message vocal de Marie NOCERA 29 sept. 2025 à 17:53 GMT+2
Analyser l'enregistrement
Appel enregistré

Lignes de produits (7) Modifier

Constitution société x1 1 200 €

Rédaction de la déclaration des bénéficia... x1 160 €

Frais de gestion x0,07 95,20 €

Afficher 4 de plus

PandaDoc (0)

Create Document Actions

Géré par PandaDoc EU | eSignatures & More

Tickets (0) Ajouter

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

Test

Montant: 9000 €

Date de fermeture: 07/10/2025

Phase: Fermé gagné

Pipeline: Pipe* → démo

Rechercher

Présentation planifiée

étoile

Propriétaire

Pièce:

Fermé gagné

FERMÉ

07/10/2025

Fermé perdu

Début du contrat

Fin du contrat

Directeur commercial

Aucun propriétaire

Devis signé par le directeur

Moment estimé

9 000,00 €

Moment pondéré

9 000,00 €

Type de transaction

...

Probabilité de la transaction

100 %

Vue d'ensemble

Activités

Personnaliser

Transactions

ACTIONS

transaction associé

+ Ajouter

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

À pr

Déclencheur introduit

Présentation planifiée

étoile

Propriétaire

PIÈCE

DE CRÉATION

02/05 16:16 GMT+2

PHASE DE LA TRANSACTION

Fermé gagné (Pipeline de dé..)

DATE DE LA DERNIÈRE ACTIVITÉ

...

Activités récentes

Rechercher des activit... Créez des activit... Tout réduire

Temps total jusqu'à présent

(3) Activité

Activité

Contacts (1)

+ Ajouter

Romane Bobin

Scalier

romane@test.fr

Téléphone: --

Afficher les Contact associés

Entreprises (1)

+ Ajouter

Principale

Scalier

scalier@scalier.fr

Téléphone: --

Afficher les Entreprise associés

Lignes de produits (1)

Modifiez

Jardin urbain - FreshCity x1

9 000,00 €

Transactions (0)

+ Ajouter

Devis signé par le directeur

Devis (0)

+ Ajouter

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

Contacts

+ Ajouter

Aucune activité ne correspond aux filtres actuels.

Modifiez les filtres pour élargir votre recherche.

2

DÉCIDEUR INTRODUIT	0	<	CONTRAT ENVOYÉ	1	<	FERMÉ GAGNÉ	0	<	FERMÉ PERDU	0	<
			<p>Test</p> <p>Montant: 9 000 €</p> <p>Date de fermeture: 07/10/2025</p> <p></p> <p>Aucune activité pour 3 mois</p> <p>! Aucune activité planifiée</p>								
Total : 0 € Pondéré : 0 € ⓘ			Total : 9 000 € Pondéré : 9 000 € ⓘ			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

Tickets ▾

Tous les tickets Onboarding Comptabilité Mes tickets ouverts Tickets non attribués

Actions ▾ Importer Créer ticket

+ Ajouter une vue (3/50) Toutes les vues

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

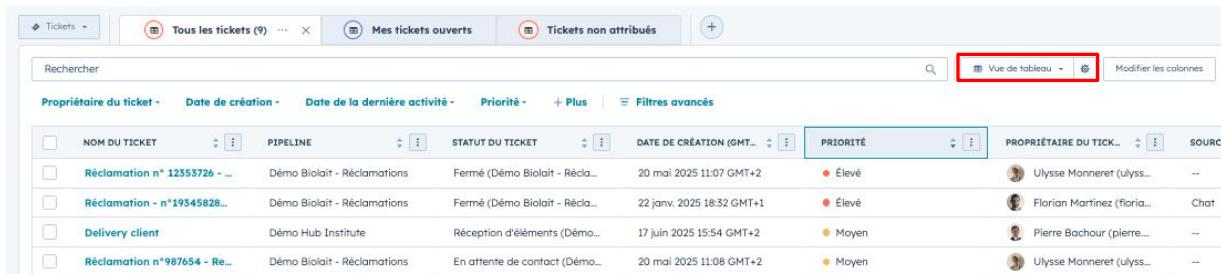
Rechercher un ID, un nc Options de tableau de bord ▾

Permet de passer en vue tableau ou Kanban

Filtrer le Pipeline

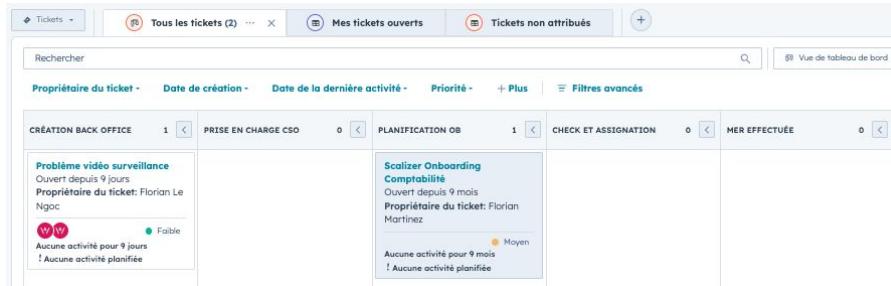
Pipeline de tickets (tableau vs Kanban)

Vue Tableau



	NOM DU TICKET	Pipeline	STATUT DU TICKET	DATE DE CRÉATION (GMT+2)	PRIORITÉ	PROPRIÉTAIRE DU TICKET	SOURCE
<input type="checkbox"/>	Réclamation n° 12353726 - ...	Démo Biolait - Réclamations	Fermé (Démo Biolait - Réclamations)	20 mai 2025 11:07 GMT+2	● Elevé	Ulysse Monneret (ulyss...)	--
<input type="checkbox"/>	Réclamation - n°19345828...	Démo Biolait - Réclamations	Fermé (Démo Biolait - Réclamations)	22 janv. 2025 18:32 GMT+1	● Elevé	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 Biolait - Réclamations	En attente de contact (Démo...	20 mai 2025 11:08 GMT+2	● Moyen	Ulysse Monneret (ulyss...)	--

Vue Kanban (Tableau de bord)



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

Onboarding client comptabilité

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

NOUVEAU - EN ATTENTE PR... 19	PRISE EN CHARGE ET RÉDAC... 5
<p>Onboarding - PREVIN QUIERES TVA HANGAR Ouvert depuis 7 jours Propriétaire du ticket: Tanguy LEHEU</p> <p>LM requise GP Aucune activité pour 7 jours ! Aucune activité planifiée</p>	<p>TEST10102025 Ouvert depuis 3 jours Propriétaire du ticket: Marie NOCERA</p> <p>LM requise MN Appel il y a 4 jours ! Aucune activité planifiée</p>
<p>Onboarding - HOME STIM - COMPTA Ouvert depuis 12 jours Propriétaire du ticket: Marine BLAIWEIK</p> <p>LM requise —</p>	<p>TICKET ONBOARDING TEST - COMPTA Ouvert depuis 12 jours Propriétaire du ticket: Eléanore SAUTEREAU</p> <p>LM requise ET Ph Aucune activité pour 12 jours</p>

Indique si une lettre de mission est à faire ou non

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

LM ENVOYÉE 2	LM SIGNÉE 1
<p>ticket test Ouvert depuis 17 jours Propriétaire du ticket: Eléanore SAUTEREAU</p> <p>ET Ph</p> <p>Aucune activité pour 17 jours ! Aucune activité planifiée</p>	<p>Onboarding - Test panda Ouvert depuis 20 jours Propriétaire du ticket: Caroline LEMAÎTRE</p> <p>LM requise T</p> <p>Aucune activité pour 20 jours ! Aucune activité planifiée</p>
<p>Onboarding - test pipe Ouvert depuis 18 jours Propriétaire du ticket: Eléanore SAUTEREAU</p> <p>ET Ph</p> <p>Aucune activité pour 18 jours ! Aucune activité planifiée</p>	

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

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

ONBOARDING TECHNIQUE E... 0	ONBOARDING TERMINÉ 6
<p>Onboarding - TEST PROUZET CFAC - SUJET Date de fermeture: 09/10/2025 Propriétaire du ticket: Marie Christine BEZECOURT</p> <p>LM requise TC Ph</p>	<p>Onboarding - TEST PROUZET 0110 - SUJET Date de fermeture: 01/10/2025 Propriétaire du ticket: Marion MICHEL</p> <p>LM requise AT Ph</p>

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

NOUVEAU - EN ATTENTE PR...	10	PRISE EN CHARGE / DEMAN...	1	ENVOI 1ER PROJET	0	RÉALISATION	0	FORMALITÉS	0	FACTURATION	0	MISSION TERMINÉE	1
Onboarding - HOME STIM - JURIDIQUE Ouvert depuis 12 jours Propriétaire du ticket: Sandra MAILLES LM requise Aucune activité pour 12 jours ! Aucune activité planifiée		Onboarding - TEST ALFAPROD - JURIDIQUE Ouvert depuis 17 jours Propriétaire du ticket: Aurore PROUZET AT Aucune activité pour 17 jours ! Aucune activité planifiée										Onboarding - TEST MARIE NOCERA ONBOARDING... Date de fermeture: 10/09/2025 Propriétaire du ticket: Marie NOCERA MN	
Onboarding - ACCOMPAGNEMENT BARREAU Ouvert depuis 13 jours Propriétaire du ticket: Catherine LOSTE-BORDENAVE LM requise Aucune activité pour 13 jours ! Aucune activité planifiée													

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"

NOUVEAU - EN ATTENTE PR... 19	PRISE EN CHARGE ET RÉDAC... 5
<p>Onboarding - PREVIN QUIERES TVA HANGAR Ouvert depuis 7 jours Propriétaire du ticket: Tanguy LEHEU</p> <p>LM requise GP Aucune activité pour 7 jours ! Aucune activité planifiée</p>	<p>TEST10102025 Ouvert depuis 3 jours Propriétaire du ticket: Marie NOCERA</p> <p>LM requise MN Appel il y a 4 jours ! Aucune activité planifiée</p>
<p>Onboarding - HOME STIM - COMPTA Ouvert depuis 12 jours Propriétaire du ticket: Marine BLAIWEIK</p> <p>LM requise —</p>	<p>TICKET ONBOARDING TEST - COMPTA Ouvert depuis 12 jours Propriétaire du ticket: Eléanore SAUTEREAU</p> <p>LM requise ET Ph Aucune activité pour 12 jours</p>

Indique si une lettre de mission est à faire ou non

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

LM ENVOYÉE 2	LM SIGNÉE 1	ONBOARDING TECHNIQUE E... 0	ONBOARDING TERMINÉ 6
<p>ticket test Ouvert depuis 17 jours Propriétaire du ticket: Eléanore SAUTEREAU</p> <p>LM requise ET Ph Aucune activité pour 17 jours ! Aucune activité planifiée</p>	<p>Onboarding - Test panda Ouvert depuis 20 jours Propriétaire du ticket: Caroline LEMAITRE</p> <p>LM requise T Aucune activité pour 20 jours ! Aucune activité planifiée</p>	<p>Onboarding - Test pipe Ouvert depuis 18 jours Propriétaire du ticket: Eléanore SAUTEREAU</p> <p>LM requise ET Ph Aucune activité pour 18 jours ! Aucune activité planifiée</p>	<p>Onboarding - TEST PROUZET CFAC - SUJET Date de fermeture: 09/10/2025 Propriétaire du ticket: Marie Christine BEZECOURT</p> <p>LM requise TC Ph</p>
<p>Onboarding - test pipe Ouvert depuis 18 jours Propriétaire du ticket: Eléanore SAUTEREAU</p> <p>LM requise ET Ph Aucune activité pour 18 jours ! Aucune activité planifiée</p>	<p>Onboarding - TEST Prouzet 0110 - SUJET Date de fermeture: 01/10/2025 Propriétaire du ticket: Marion MICHEL</p> <p>LM requise AT Ph</p>		

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

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

The screenshot shows a Zendesk ticket view for an Onboarding ticket. The ticket details on the left include:

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

The right side of the screen shows associated data:

- Contacts (1)**: Christophe (cbrur), +33 6 78 29 16 05
- Entreprises (1)**: HOME (m.fr)
- Transactions (1)**: HOME (Montant: 952,50 €, Pipeline: Ventes, Phase: Accord client)
- Tickets (0)**: Suivez les demandes d'un client associées à cette fiche d'informations.
- Pièces jointes**: Ajouter

Annotations:

- A red arrow points from the "Informations de missions Juridique" section to the "Contacts (1)" list.
- A purple arrow points from the "Transactions (1)" list back to the "Informations de missions Juridique" section.
- A red box highlights the "Contacts (1)" and "Entreprises (1)" sections.
- A purple box highlights the "Transactions (1)" section.

Reprend les contacts et entreprises issus de la transaction

Faire évoluer un ticket d'Onboarding

NOUVEAU - EN ATTENTE PR... 10 < PRISE EN CHARGE / DEMAN... 1 < ENVOI 1ER PROJET 0 <

Onboarding - HOME STIM - JURIDIQUE
Ouvert depuis 12 jours
Propriétaire du ticket: Sandra MAILLES
LM requise
Aucune activité pour 12 jours
! Aucune activité planifiée

Onboarding - TEST ALFAPROD - JURIDIQUE
Ouvert depuis 17 jours
Propriétaire du ticket: Aurore PROUZET
AT RH
Aucune activité pour 17 jours
! Aucune activité planifiée

Onboarding - ACCOMPAGNEMENT BARREAU
Ouvert depuis 13 jours
Propriétaire du ticket: Catherine LOSTE-BORDENAVE
LM requise
MB
Aucune activité pour 13 jours
! Aucune activité planifiée

Déplacer le ticket depuis la vue Kanban

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

Tickets Actions >

Onboarding - HOME STIM - JURIDIQUE

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 --

Prise en main

Faire évoluer l'onboarding de votre transaction test.



Déclarer une réclamation client

Contact > Ajouter un ticket => Pipeline réclamations

Contacts

Jordan Larragueta
Expert RevOps chez Scalizer
jordan@scalizer.fr

Actions

Note E-mail Appel Tâche Réuni... Plus

A propos

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: -- Référent CF EC: Aucun propriétaire

Périodicité mission CF Exp... Récurrent: -- Site CF EC: --

Entrep... (1) +Ajouter

Leads (1) +Ajouter

Transactions (11) +Ajouter

Tickets (9) +Ajouter

1. Ajouter un ticket

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

Créer Ticket

Pipeline *

Réclamations clients

Statut du ticket *

Nouveau

Propriétés dépendantes

Description du ticket *

Canal *

BU concernées *

Type de contrat *

Typologie de réclamation *

Traitement de la réclamation client

CRM > tickets > Pipeline réclamations clients



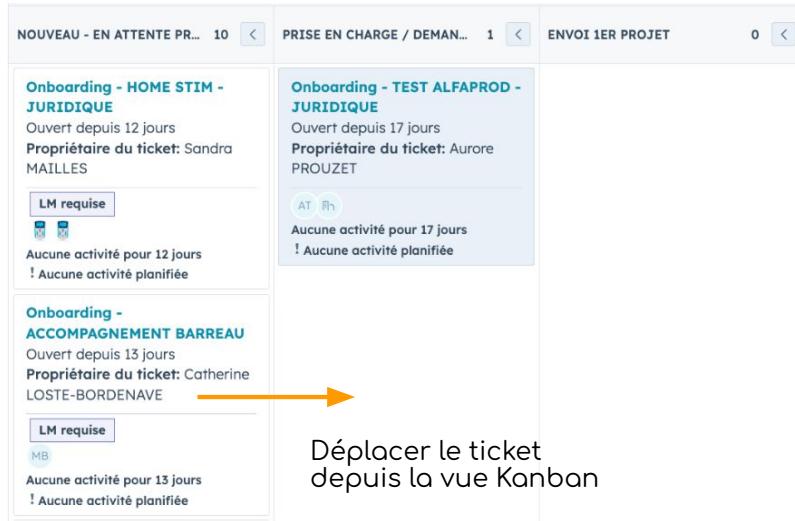
Les tickets sont créés à cette étape puis sont automatiquement affectés

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



NOUVEAU - EN ATTENTE PR... 10 < PRISE EN CHARGE / DEMAN... 1 < ENVOI 1ER PROJET 0 <

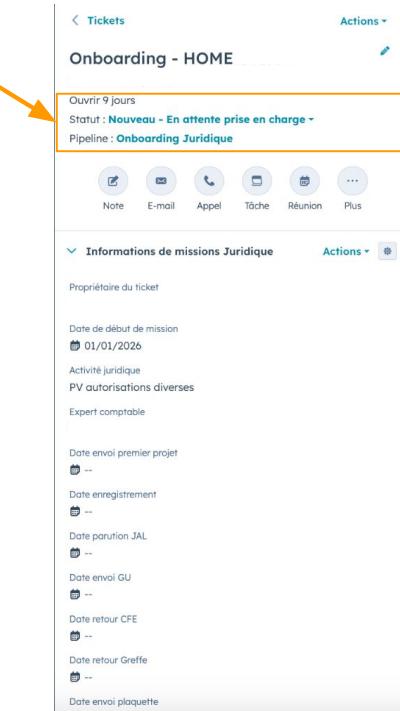
Onboarding - HOME STIM - JURIDIQUE
Ouvert depuis 12 jours
Propriétaire du ticket: Sandra MAILLES
LM requise
Aucune activité pour 12 jours
! Aucune activité planifiée

Onboarding - TEST ALFAPROD - JURIDIQUE
Ouvert depuis 17 jours
Propriétaire du ticket: Aurore PROUZET
AT RH
Aucune activité pour 17 jours
! Aucune activité planifiée

Onboarding - ACCOMPAGNEMENT BARREAU
Ouvert depuis 13 jours
Propriétaire du ticket: Catherine LOSTE-BORDENAVE
LM requise
MB
Aucune activité pour 13 jours
! Aucune activité planifiée

Déplacer le ticket depuis la vue Kanban

Mettre à jour la phase directement dans le ticket



Tickets Actions < Onboarding - HOME STIM - JURIDIQUE

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

The image shows the Scalizer CRM interface. On the left, the contact details for 'Jordan Larragueta' are displayed, including a profile picture, name, title ('Expert RevOps chez Scalizer'), email ('jordan@scalizer.fr'), and a list of actions (Note, E-mail, Appel, Tâche, Réuni...). The main area shows the 'Vue d'ensemble Client CF' (Client Overview) for 'Jordan Larragueta', with sections for 'Informations Client CF Expertise Comptable' and 'Tickets (9)'. A red arrow points from the text '1. Ajouter un ticket' to the '+Ajouter' button in the Tickets section. Another red arrow points from the text '2. Choisir "Offboarding", puis remplir le questionnaire' to the 'OffBoarding' option in the 'Pipeline' dropdown of the 'Créer Ticket' (Create Ticket) modal. The 'Créer Ticket' modal is titled 'Créer Ticket' and contains fields for 'Pipeline' (set to 'OffBoarding'), 'Statut du ticket' (set to 'Demande de résiliation / Arrêt de la mission'), 'Propriétés dépendantes', 'Date de la demande de résiliation' (with a calendar icon), 'BU concernées', and 'Origine de la résiliation'.

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 *

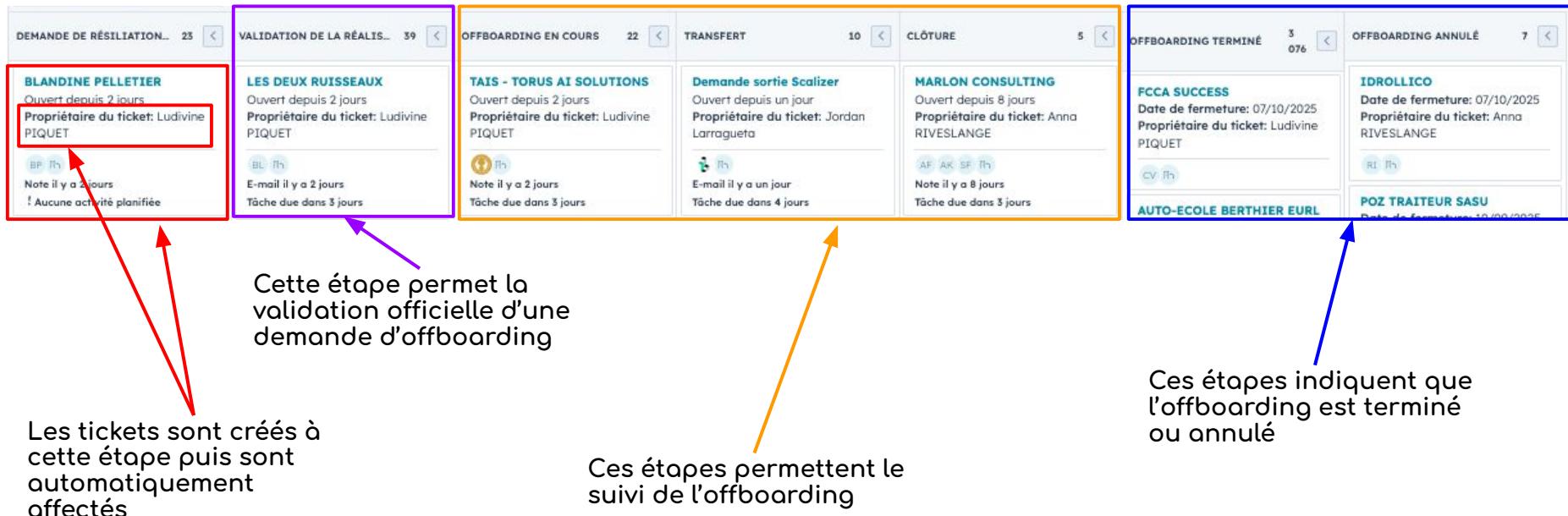
JJ/MM/AAAA

BU concernées *

Origine de la résiliation *

Procéder à l'offboarding d'un client

CRM > Tickets > Pipeline Offboarding



Faire évoluer un offboarding

NOUVEAU - EN ATTENTE PR...	PRISE EN CHARGE / DEMAN...	ENVOI 1ER PROJET
Onboarding - HOME STIM - JURIDIQUE Ouvert depuis 12 jours Propriétaire du ticket: Sandra MAILLES LM requise Aucune activité pour 12 jours ! Aucune activité planifiée	Onboarding - TEST ALFAPROD - JURIDIQUE Ouvert depuis 17 jours Propriétaire du ticket: Aurore PROUZET AT RH Aucune activité pour 17 jours ! Aucune activité planifiée	0

Déplacer le ticket depuis la vue Kanban

Mettre à jour la phase directement dans le ticket

Onboarding - HOME STIM - JURIDIQUE

Ouvert 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 --



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

Par type, priorité et date

Liste d'actions guidées générées par l'IA

Vos tâches

Vos activités de communication (2)

Toutes les tâches

PRIORITÉ ÉLEVÉE 0

TOUTES LES TÂCHES 6

Tâches à faire (4)

Appels (2)

E-mails (0)

LinkedIn (0)

Agent de prospection

2 e-mails à réviser

Examiner les e-mails

Planifier

Informations

Flux

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.

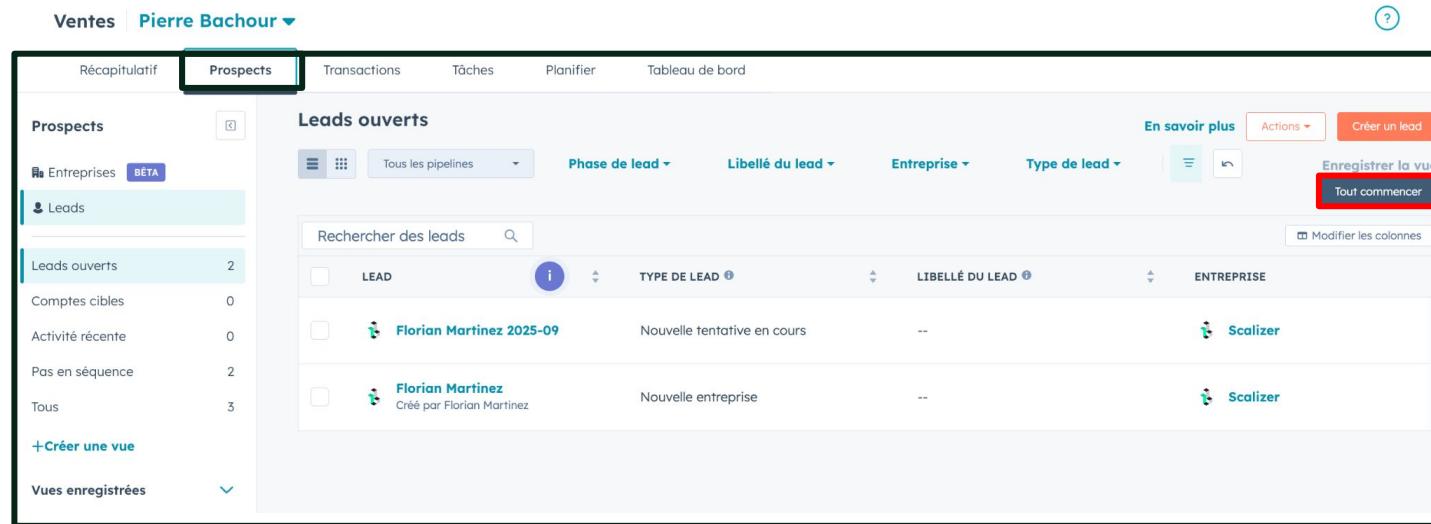
Connectez le calendrier

Vues sur votre Calendrier du jour

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..



The screenshot shows the Scalizer sales workspace interface. At the top, there are tabs: Récapitulatif, Prospects (which is highlighted with a blue border), Transactions, Tâches, Planifier, and Tableau de bord. Below the tabs, on the left, is a sidebar with sections for Prospects (Entreprises BETA and Leads), Leads ouverts (2), Comptes cibles (0), Activité récente (0), Pas en séquence (2), Tous (3), and a '+Créer une vue' button. The main area is titled 'Leads ouverts' and contains a table with two rows of data. The columns are: LEAD (checkbox), TYPE DE LEAD (dropdown), LIBELLÉ DU LEAD (text), and ENTREPRISE (dropdown). The first lead is 'Florian Martinez 2025-09' with the status 'Nouvelle tentative en cours'. The second lead is 'Florian Martinez' with the status 'Nouvelle entreprise'. Each lead row has a 'Scalizer' button on the right. At the top of the main area, there are filters for 'Tous les pipelines', 'Phase de lead', 'Libellé du lead', 'Entreprise', 'Type de lead', and a 'Tout commencer' button. A red box highlights the 'Tout commencer' button.

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 | Tous les objets (transactions) qui ne sont pas fermés.
839 245 € (Moyenne de 104 906 € par transaction)

Tous les pipelines Date de création Date de la dernière activité Date de fermeture Filtres avancés

Rechercher transactions

NOM DE L'OBJET (TRANSACTION)	PROCHAIN REND...	ACTIVITÉ SUIVAN...	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 envoyé il y a un mois	N
Renouvellement - Castorama - E...	19	Planification	Planifier	--	A
Renouvellement - Hôpital 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)

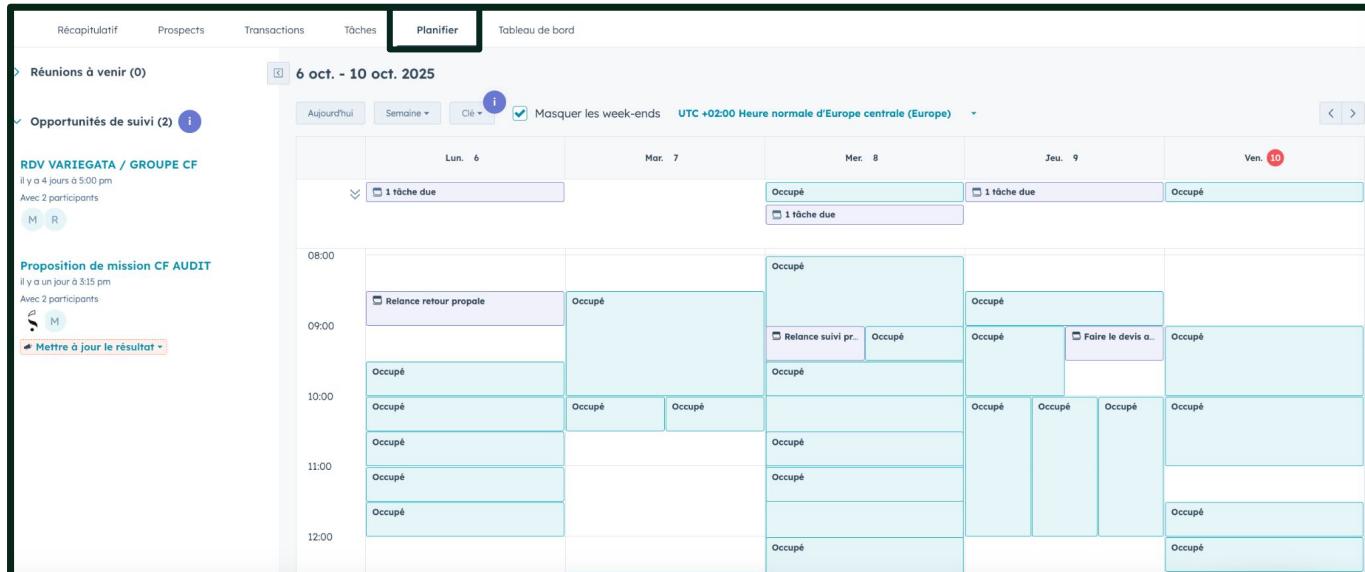
STATUT	TITRE DE LA TÂCHE	ATTRIBUÉ À	CONTACT ASSOCIÉ	ENTREPRISE ASSOCIÉE
<input type="checkbox"/>	Prospect à contacter	Pierre Bachour (pierre.b@scalizer.com)	Francis Huster	technifibre.com
<input type="checkbox"/>	Prospect à contacter	Pierre Bachour (pierre.b@scalizer.com)	John Maccain	--
<input type="checkbox"/>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

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.

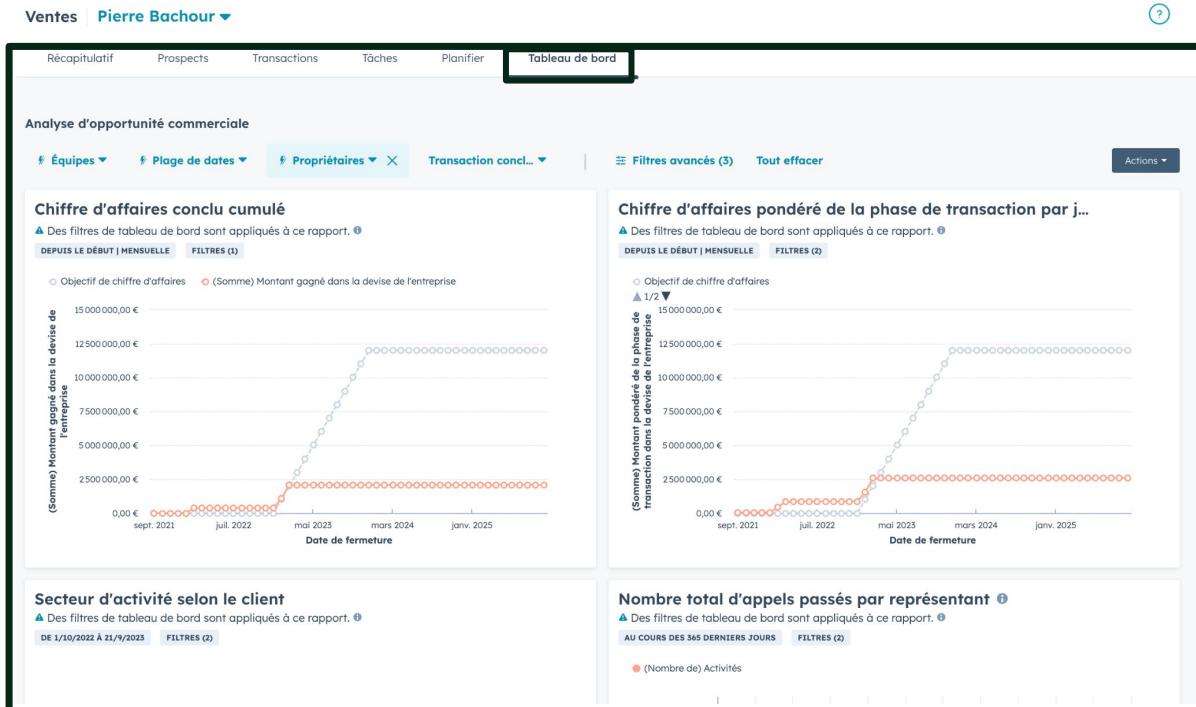
→ Vous pouvez préparer des réunions et effectuer un suivi après réunions.



Espace de travail des ventes (6/6)

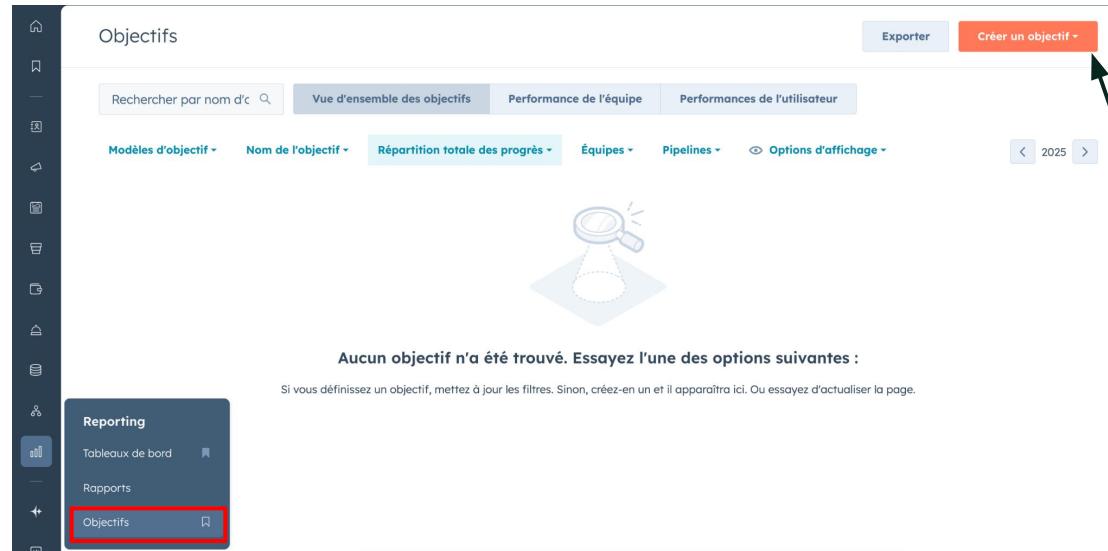
Centralise toutes les activités de ventes (tâches, leads, transactions, agenda)

Accès rapide à
votre Tableau de
Bord



Définir des objectifs (1/3)

Reporting > Objectifs



Objectifs

Exporter **Créer un objectif**

Rechercher par nom d'objectif Vue d'ensemble des objectifs Performance de l'équipe Performances de l'utilisateur

Modèles d'objectif Nom de l'objectif Répartition totale des progrès Équipes Pipelines Options d'affichage 2025

Aucun objectif n'a été trouvé. Essayez l'une des options suivantes :

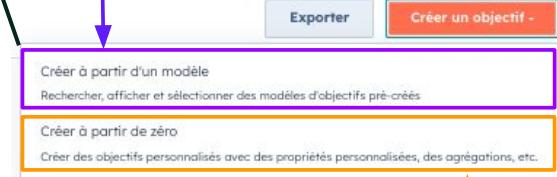
Si vous définissez un objectif, mettez à jour les filtres. Sinon, créez-en un et il apparaîtra ici. Ou essayez d'actualiser la page.

Reporting

- Tableaux de bord
- Rapports
- Objectifs**

Exporter **Créer un objectif**

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



Créer à partir d'un modèle

Rechercher, afficher et sélectionner des modèles d'objectifs pré-crées

Créer à partir de zéro

Créer des objectifs personnalisés avec des propriétés personnalisées, des agrégations, etc.

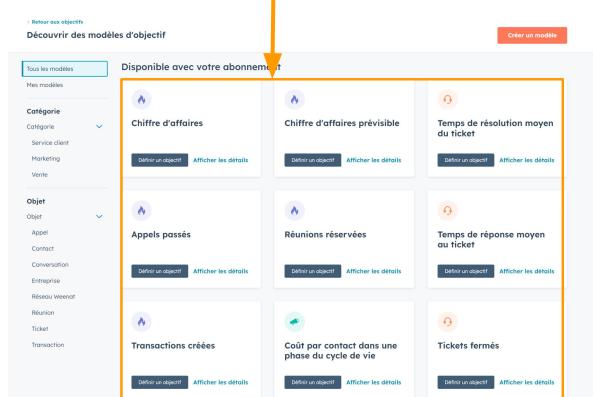
Exporter **Créer un objectif**

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



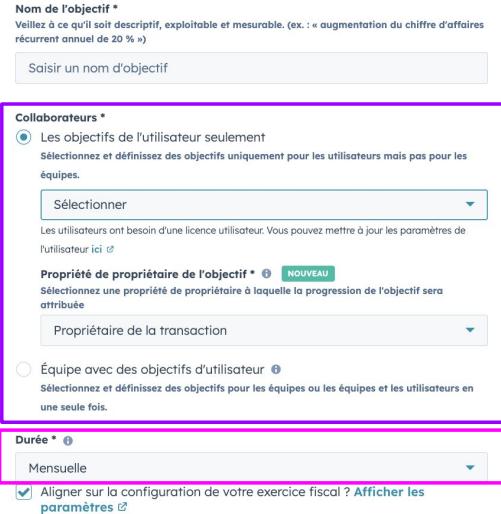
The screenshot shows a grid of performance metrics categorized by category and object. Each metric has a 'Définir un objectif' (Define an objective) button and an 'Afficher les détails' (View details) button. A yellow arrow points from the text 'Exemples d'objectifs qui peuvent être établis' to this grid.

Chiffre d'affaires	Chiffre d'affaires prévisible	Temps de résolution moyen du ticket
Appels passés	Réunions réservées	Temps de réponse moyen au ticket
Transactions créées	Coût par contact dans une phase du cycle de vie	Tickets fermés

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 ?



The configuration page includes fields for 'Nom de l'objectif' (Objective name), 'Collaborateurs' (with a radio button for 'Les objectifs de l'utilisateur seulement'), 'Propriétaire de l'objectif' (with a 'Nouveau' button), and 'Durée' (set to 'Mensuelle'). A pink arrow points from the text 'La durée peut être hebdomadaire, mensuelle, trimestrielle, annuelle ou personnalisée' to the 'Durée' field.

Comment voulez-vous configurer cet objectif ?

Nom de l'objectif *

Veuillez 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.

Équipe avec des objectifs d'utilisateur

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

Propriétaire de l'objectif *

Nouveau

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

Propriétaire de la transaction

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](#)

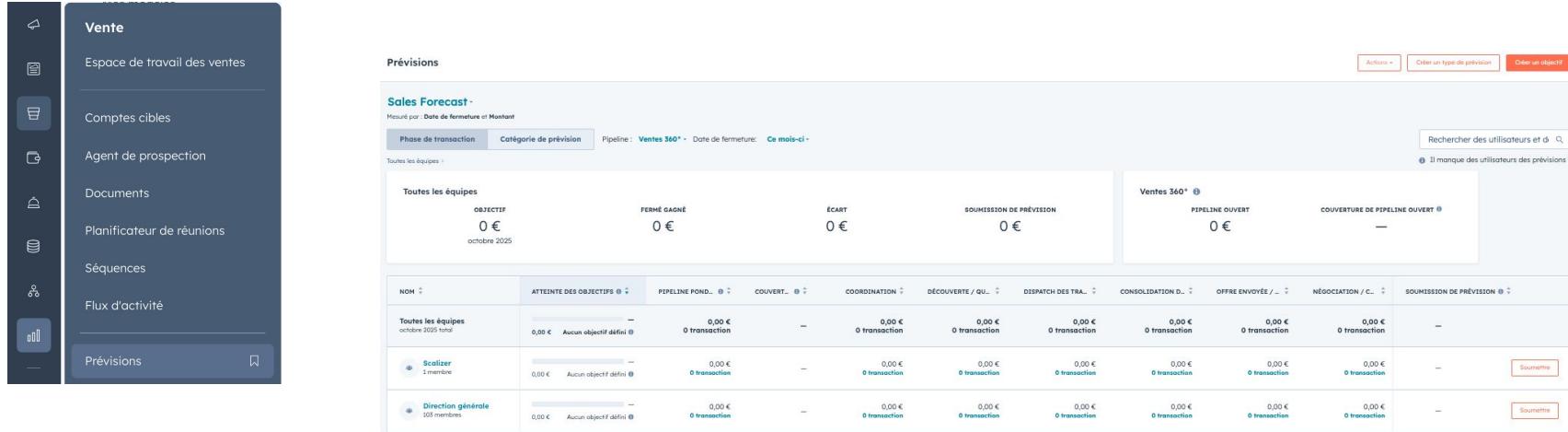
Définir les notifications

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

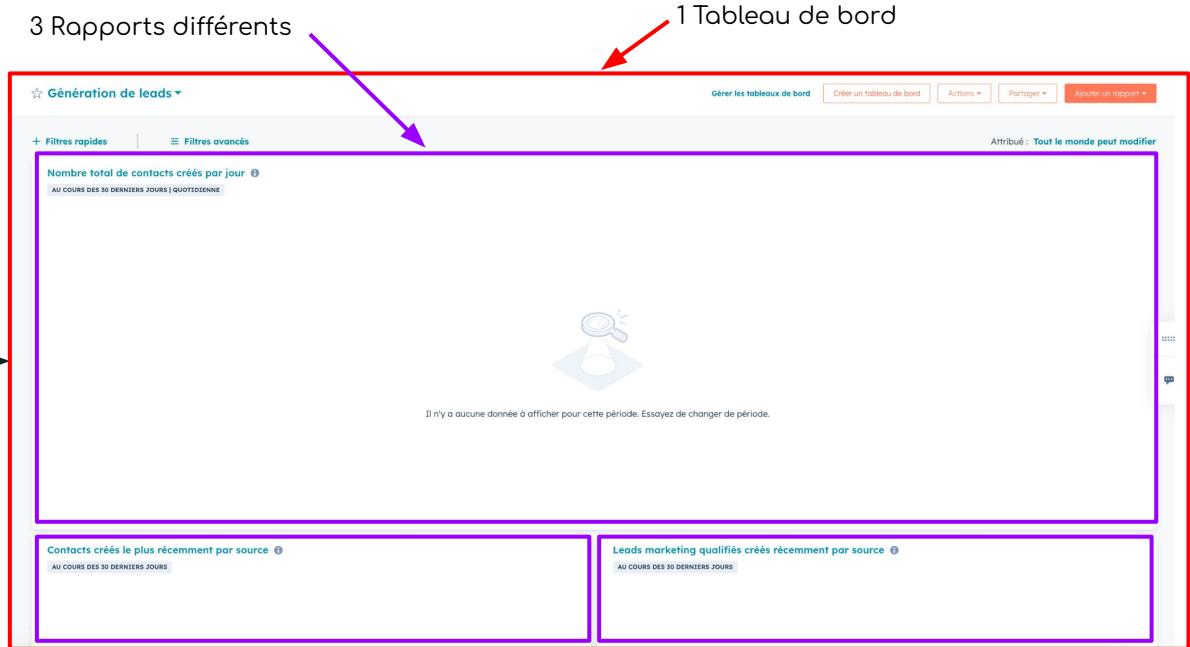
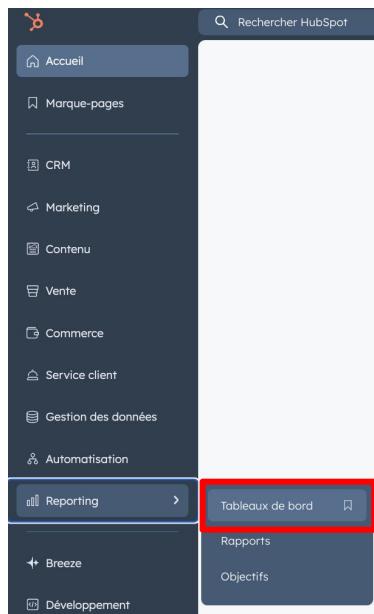


The screenshot shows the scalizer software interface for sales forecasting. On the left, a sidebar menu includes 'Vente', 'Espace de travail des ventes', 'Comptes cibles', 'Agent de prospection', 'Documents', 'Planificateur de réunions', 'Séquences', 'Flux d'activité', and 'Prévisions'. The 'Prévisions' item is highlighted. The main area is titled 'Prévisions' and displays the 'Sales Forecast' dashboard. The dashboard includes a header with 'Mesuré par: Date de fermeture et Montant', 'Phase de transaction: Pipeline: Ventes 360°', 'Date de fermeture: Ce mois-ci', and buttons for 'Actions', 'Créer un type de prévision', and 'Créer un objectif'. Below this, there are two main sections: 'Toutes les équipes' and 'Ventes 360°'. The 'Toutes les équipes' section shows metrics for 'OBJECTIF' (0 €, octobre 2025), 'FERMÉ GAGNÉ' (0 €), 'ÉCART' (0 €), and 'SOUMISSION DE PRÉVISION' (0 €). The 'Ventes 360°' section shows 'PIPELINE OUVERT' (0 €) and 'COUVERTURE DE PIPELINE OUVERT' (—). A search bar and a note 'Il manque des utilisateurs des prévisions ?' are also present. The 'Toutes les équipes' section contains a table with columns: 'NOM', 'ATTEINTE DES OBJECTIFS', 'PIPELINE PONDÉRÉ', 'COUVERTURE', 'COORDINATION', 'DÉCOUVERTE / QUANTITÉ', 'DISPATCH DES TRANSACTIONS', 'CONSOLIDATION DÉFINIE', 'OFFRE ENVOYÉE / QUANTITÉ', 'NÉGOCIATION / QUANTITÉ', and 'SOUMISSION DE PRÉVISION'. The table rows include 'Toutes les équipes (octobre 2025 total)', 'Scalizer (1 membre)', and 'Direction générale (05 membres)'. Each row has a 'Soumettre' button at the end.

Article : Utiliser l'outil Prévisions

Accéder aux tableaux de bords

1 Tableau de bord = plusieurs rapports



Partager un tableau de bord ou un rapport



The screenshot shows the HubSpot interface for managing dashboards. At the top, there is a navigation bar with buttons for 'Gérer les tableaux de bord', 'Créer un tableau de bord', 'Actions', and a 'Partager' button, which is highlighted with a red box. Below this, a modal window titled 'Envoyer ce tableau de bord par e-mail' is open. Inside the modal, there are several sections: 'S'agit-il d'un e-mail récurrent ?' with two radio button options ('Non, cet e-mail ne sera envoyé qu'une seule fois' and 'Oui, c'est un e-mail récurrent'), 'Destinataires internes *' (a dropdown menu showing 'Romane BAIN (romane@scalizer.fr)'), 'Autres destinataires', 'Objet de l'e-mail' (set to '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' (with a radio button for 'Inclure tous les rapports' selected), 'Contexte du tableau de bord' (with radio buttons for 'Envoyer sans filtres de tableau de bord' and 'Envoyer avec les filtres de tableau de bord actuels'), and a note at the bottom about email notifications. At the bottom of the modal are three buttons: 'Envoyer maintenant', 'Aperçu', and 'Annuler'.

Partager l'URL du Tableau de bord OU directement dans l'URL de la page

Bouton de partage

Choisir si c'est un partage automatisé ou unique

Partage d'un tableau de bord entier ou des rapports sélectionnés

Filtrer les tableaux de bord

☆ Analyse d'opportunité commerciale ▾

Filtres rapides Équipes ▾ Plage de dates ▾ Propriétaires ▾ Transaction concl... ▾ | Filtres avancés

Filtres rapides

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

Créer un tableau de bord

★ Génération de leads ▾

Pour créer un tableau de bord

Créer un tableau de bord

Créer des tableaux de bord à partir de zéro

+ Nouveau tableau de bord

Modèles proposés

Visites et engagements sur le site

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

Analytics de site web

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

Performance des canaux de marketing

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

Créer un tableau de bord

Nom du tableau de bord

Qui peut accéder à ce tableau de bord ?

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

A partir de zéro

Modèles HubSpot avec des rapports recommandés

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

Tous les rapports 164 Rapports personnalisés 34 Mes favoris 0

[Mes rapports](#)

[Tableau de bord](#) [Propriétaire](#) [Dernière mise à jour](#)

NOM	TABLEAUX DE BORD	PROPRIÉTAIRE	ATTRIBUÉ	DERNIÈRE CONSULTATION (GMT+2)	DERNIÈRE MISE À JOUR (GMT+2)
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
Entonnoir de phase du cycle de vie de contact avec ...	1	Florian Martinez	--	Aujourd'hui à 11:57 GMT+2 Florian Martinez	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 préédité.

[Rapport généré par l'IA](#) Utilisez Breeze pour générer facilement un rapport sur un objet unique. BETA

Commencez par vous-même

[Découvrir 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 ».

Croiser des données entre plusieurs objets

Créer un rapport avec un seul objet



scalizer