



Prise en main des processus

Partie 2

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

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

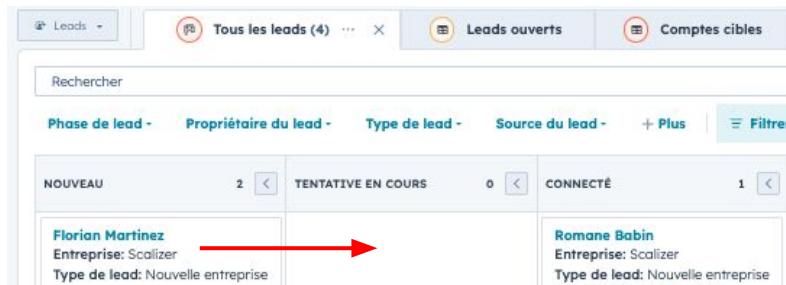
Phase: Qualifié (Prospection)

Qualifié le 11/5/2025

[✓] [✓] [✓] [✓] [✓]

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

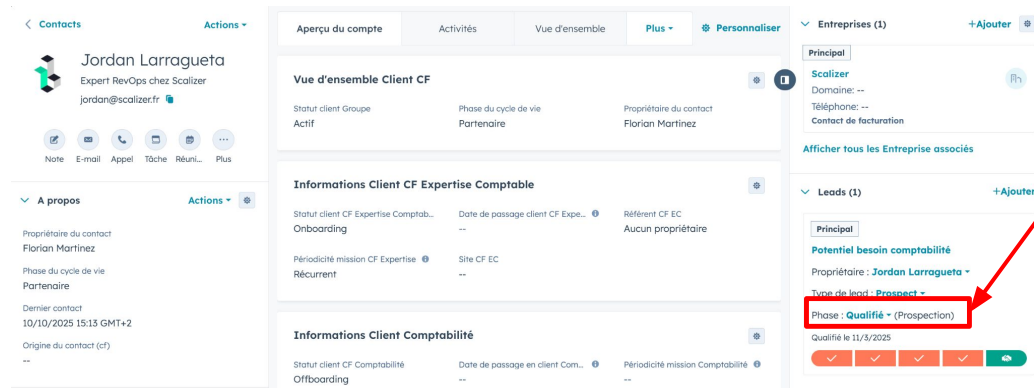
Traiter un Lead



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</p> <p>Entreprise: Scalizer</p> <p>Type de lead: Nouvelle entreprise</p> <p>Libellé du lead: Chaud</p>									

Leads

1 lead

Sélectionner tous les éléments

Romane Babin

Scalizer

Phase: Nouveau (Pipeline de leads)

Liste de tous vos leads à traiter

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)

Cc Cci

Sujet

Aucun élément à afficher

+ Nouvel identifiant

Plus d'activités

Cliquer pour traiter le lead

Contacts Actions

Jordan Larregueta

Expert RevOps chez Scalizer

Jordan@scalizer.fr

Note E-mail Appel Tâche Réunion Plus

A propos

Propriétaire du contact: Florian Martinez

Phase du cycle de vie: Partenaire

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

Origine du contact (cf):

Actions

Aperçu du compte Activités Vue d'ensemble Plus Personnaliser

Vue d'ensemble Client CF

Statut client CF: 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: --

Référent CF EC: Aucun propriétaire

Périodicité mission CF Expertise: Récurrent

Site CF EC: --

Informations Client Comptabilité

Statut client CF Comptabilité: Offboarding

Date de passage client CF Comptabilité: --

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 Larregueta

Type de lead: Prospect

Phase: Qualifié (Prospection)

Qualifié le 12/5/2025

Choisir comment vous souhaitez traiter le lead :

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

Disqualifier un Lead

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 is a section 'À propos de l'objet contact' with fields for Nom, Prénom, E-mail, and Numéro de téléphone. The main area 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 €

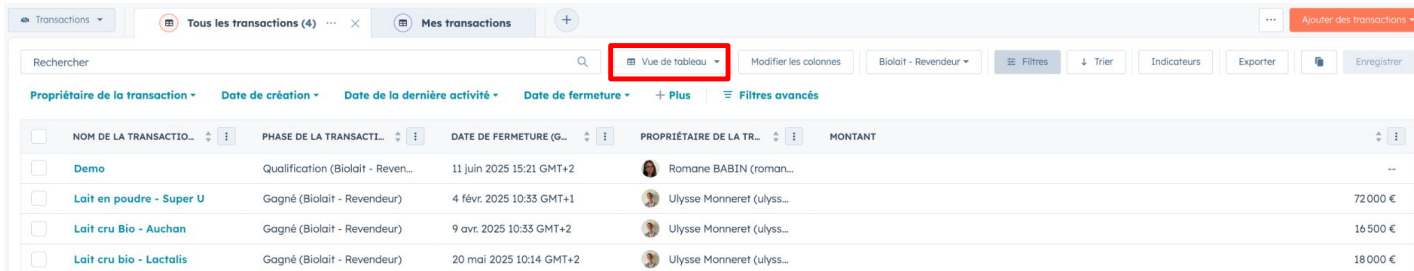
MONTANT DES
NOUVELLES
TRANSACTIONS

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

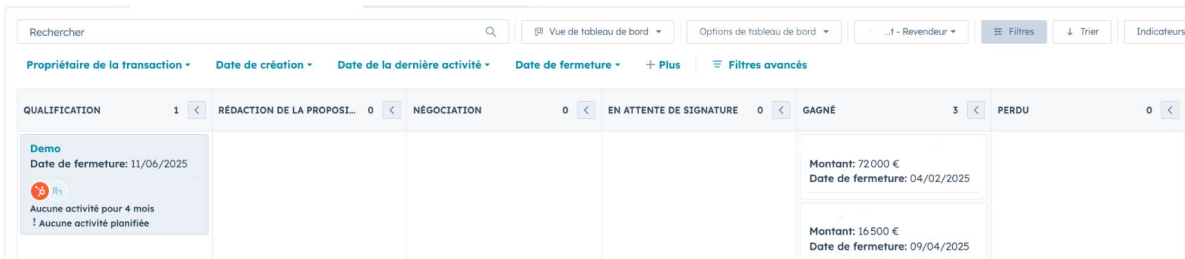
Vue de tableau

Modifier les colonnes Bioloit - 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 (Bioloit - Reven...	11 juin 2025 15:21 GMT+2	Romane BABIN (roman...	--
<input type="checkbox"/>	Lait en poudre - Super U	Gagné (Bioloit - Revendeur)	4 févr. 2025 10:33 GMT+1	Ulysse Monneret (ulyss...	72 000 €
<input type="checkbox"/>	Lait cru Bio - Auchan	Gagné (Bioloit - Revendeur)	9 avr. 2025 10:33 GMT+2	Ulysse Monneret (ulyss...	16 500 €
<input type="checkbox"/>	Lait cru bio - Lactalis	Gagné (Bioloit - Revendeur)	20 mai 2025 10:14 GMT+2	Ulysse Monneret (ulyss...	18 000 €

Vue Kanban (Tableau de bord)



Rechercher

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 Date de fermeture: 11/06/2025 Aucune activité pour 4 mois ! Aucune activité planifiée</div>								<div>Montant: 72 000 € Date de fermeture: 04/02/2025</div>			
								<div>Montant: 16 500 € Date de fermeture: 09/04/2025</div>			

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

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

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 ensembles.

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

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>Deal di mois de juillet Valeur contractuelle totale: 18 000 € Date de fermeture: 31/07/2025  Aucune activité pour 3 mois ! Aucune activité planifiée</div> <div>Test Valeur contractuelle totale: 9 000 € Date de fermeture: 31/07/2025 Aucune activité pour 3 mois ! Aucune activité planifiée</div>		<div>Contrôle accès laboratoire Valeur contractuelle totale: 12 680 €  Aucune activité pour 4 mois ! Aucune activité planifiée</div> <div>Modernisation accès shopping center Valeur contractuelle totale: 1 700 €  Aucune activité pour 4 mois ! Aucune activité planifiée</div> <div>Contrôle température pharmaceutique Valeur contractuelle totale: 13 700 €</div>	<div>Contrôle accès terminal Valeur contractuelle totale: 14 050 €  Aucune activité pour 4 mois ! Aucune activité planifiée</div> <div>Pack sécurité Tech Park Valeur contractuelle totale: 15 300 €  E-mail il y a un mois ! Aucune activité planifiée</div> <div>Accès sécurisé hôpital 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 Réun... 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 + Ajouter

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 in the Scalizer interface. On the left, there's a sidebar with 'Test' details: Montant: 0 €, Date de fermeture: 31/07/2025, Phase: Rendez-vous planifié, Pipeline: Pipeline de démonstration. The main area shows 'transactions associée' with a '+ Ajouter' button. Below that, there's a 'Suivi A.O' section with 'Chef de projet' and 'Aucun propriétaire'. The 'Points forts' section shows 'DATE DE CRÉATION: 04/07/2025 16:16 GMT+2', 'PHASE DE LA TRANSACTION: Rendez-vous planifié (Pipeline...', and 'DATE DE LA DERNIÈRE ACTIVITÉ: --'. The 'Activités récentes' section shows 'Rechercher des activ...', 'Créer des activ...', and 'Temps total jusqu'à présent: (5) Activité'. A red box highlights the '+Ajouter' button next to 'Lignes de produits (0)'.

The screenshot shows the 'Ajouter des lignes de produits à une transaction' dialog. It has a title bar 'Ajouter des lignes de produits à une transaction' and a subtitle 'En savoir plus sur la bibliothèque de produits'. Below the subtitle is a button 'Sélectionner dans la bibliothèque de produits'. There's also a link 'Créer une ligne de produit personnalisée'. The dialog is open over a 'Lignes de produits dans Test' page. The page shows 'Configurer vos lignes de produits et leurs durées' with a table of product lines. A red box highlights the 'Sélectionner dans la bibliothèque de produits' button.

3. Ajoutez un produit

The screenshot shows the 'Ajouter une ligne de produit' dialog. It has a title bar 'Ajouter une ligne de produit' and a subtitle 'Gérer la bibliothèque de produits'. Below the subtitle is a search bar 'Rechercher dans la bibliothèque de produits par nom, description, UGS ou'. There's a table of products with columns 'Produit' and 'Prix'. A red box highlights the 'Jardin urbain - FreshCity' product.

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 interface. On the left, a sidebar shows the transaction details for 'transac test Juridique', including the amount (1839,20 €), date (17/10/2025), and phase ('Offre envoyée / présentée'). The main area is divided into two tabs: 'Vue d'ensemble' and 'Activités'. The 'Activités' tab is active, showing a list of activities for October 2025, including a note by Eléonore SAUTEREAU. On the right, a sidebar lists various product lines, including '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.

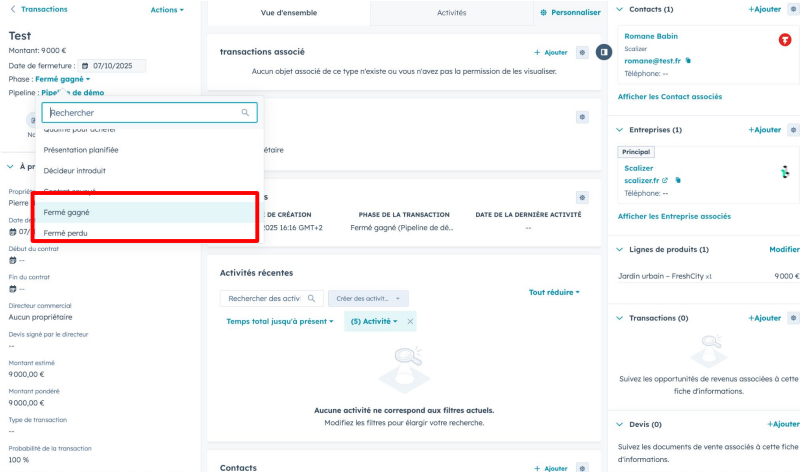
Fermeture de la transaction Accord client ou perdue

Une transaction peut être fermée gagnée ou bien fermée perdue

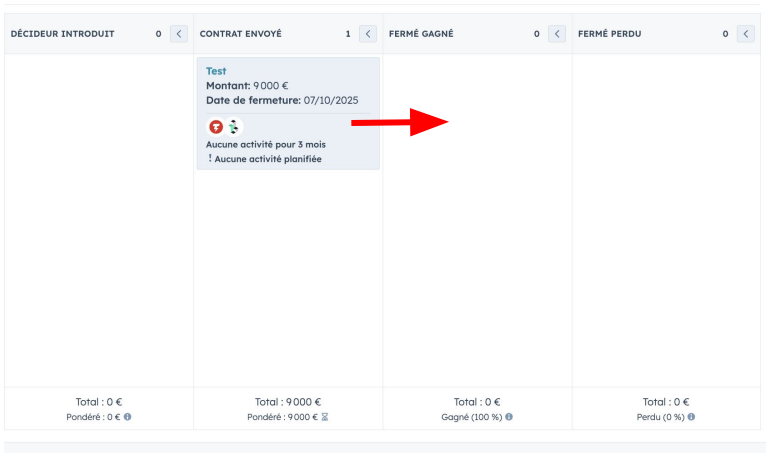
La modification peut être faite depuis

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

1



2



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

Prise en main

Créer une transaction sur votre contact

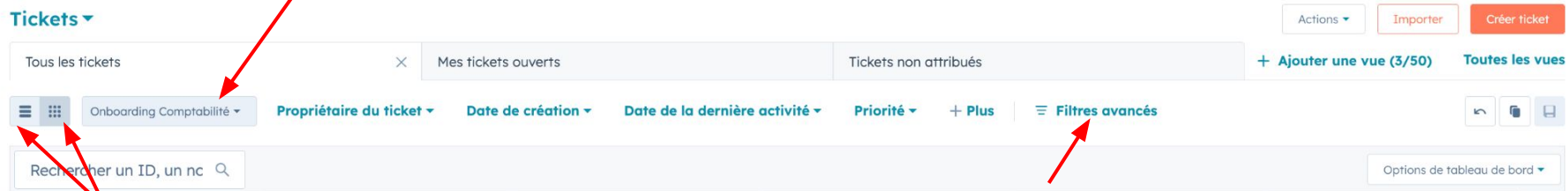
Faire évoluer la transaction



Vues des pipelines

CRM > Tickets

Choix du Pipeline

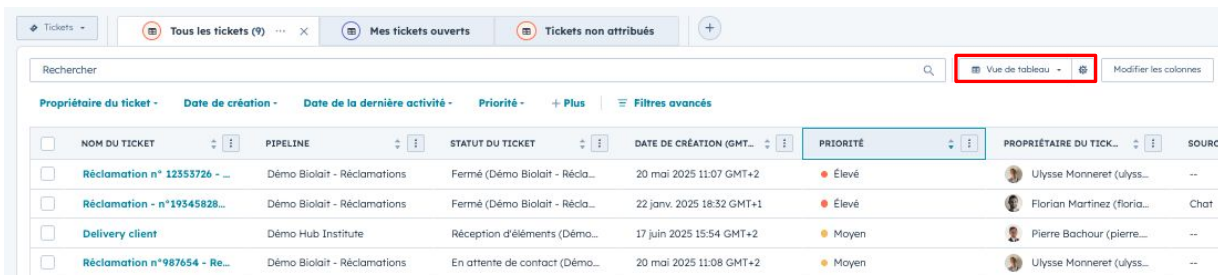


Permet de passer en vue
tableau ou Kanban

Filtrer le Pipeline

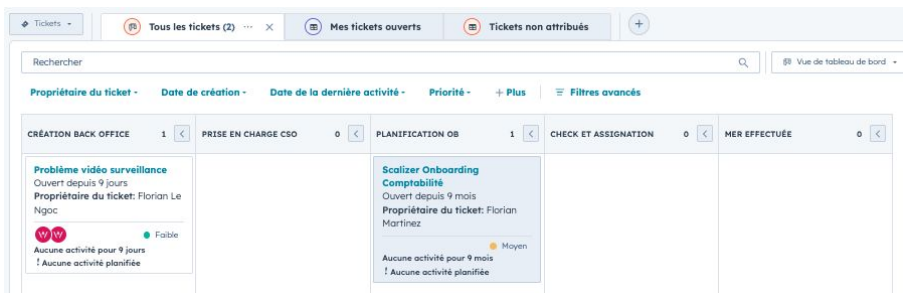
Pipeline de tickets (tableau vs Kanban)

Vue Tableau



NOM DU TICKET	PIPELINE	STATUT DU TICKET	DATE DE CRÉATION (GMT+2)	PRIORITÉ	PROPRIÉTAIRE DU TICKET	SOURCE
Reclamation n° 12353726 - ...	Démo Bialait - Réclamations	Fermé (Démo Bialait - Récla...	20 mai 2025 11:07 GMT+2	Élevé	Ulysse Monneret (ulyss...	--
Reclamation - n°19545828...	Démo Bialait - Réclamations	Fermé (Démo Bialait - Récla...	22 janv. 2025 18:32 GMT+1	Élevé	Florian Martinez (floria...	Chat
Delivery client	Démo Hub Institute	Réception d'éléments (Démo...	17 juin 2025 15:54 GMT+2	Moyen	Pierre Bachour (pierre...	--
Reclamation 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)



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

Onboarding client comptabilité

La création et l'affectation du ticket sont automatique 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 paie et droit social

La création et l'affectation du ticket sont automatique 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 shows a multi-step onboarding process in the Scalizer system. The steps are: NOUVEAU - EN ATTENTE FR... (19), PRISE EN CHARGE ET RÉDAC... (5), LM ENVOYÉE (2), LM SIGNÉE (1), ONBOARDING TECHNIQUE E... (0), and ONBOARDING TERMINÉ (6). Each step displays ticket information for various clients. Red boxes highlight the 'Onboarding - PREVINQUIERES TVA HANGAR' ticket and its 'LM requise' button. A purple box highlights the 'LM requise' button for 'Onboarding - HOME STIM - COMPTA'. A yellow box highlights the 'LM SIGNÉE' step and its associated tickets. Arrows from the text blocks point to these specific elements.

Step	Ticket Title	Open Since	Owner	LM Required	Activity Status
NOUVEAU - EN ATTENTE FR...	Onboarding - PREVINQUIERES TVA HANGAR	Ouvert depuis 7 jours	Propriétaire du ticket: Tanguy LEHEU	LM requise	Aucune activité pour 7 jours ! Aucune activité planifiée
PRISE EN CHARGE ET RÉDAC...	TEST10102025	Ouvert depuis 3 jours	Propriétaire du ticket: Marie NOCERA	LM requise	Appel il y a 4 jours ! Aucune activité planifiée
LM ENVOYÉE	Onboarding - test pipe	Ouvert depuis 18 jours	Propriétaire du ticket: Eléanore SAUTEREAU	LM requise	Aucune activité pour 18 jours ! Aucune activité planifiée
LM SIGNÉE	Onboarding - Test panda	Ouvert depuis 20 jours	Propriétaire du ticket: Caroline LEMAITRE	LM requise	Aucune activité pour 20 jours ! Aucune activité planifiée
ONBOARDING TECHNIQUE E...	Onboarding - TEST PROUZET CFAC - SUJET	Date de fermeture: 09/10/2025	Propriétaire du ticket: Marie Christine BEZECOURT	LM requise	
ONBOARDING TERMINÉ	Onboarding - TEST Prouzet 0110 - SUJET	Date de fermeture: 01/10/2025	Propriétaire du ticket: Marion MICHEL	LM requise	

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 automatique 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 with several stages and client cards. The stages are: NOUVEAU - EN ATTENTE PR... (10), PRISE EN CHARGE / DEMAN... (1), ENVOI 1ER PROJET (0), RÉALISATION (0), FORMALITÉS (0), FACTURATION (0), and MISSION TERMINÉE (1). The client cards are: Onboarding - HOME STM - JURIDIQUE (Ouvert depuis 12 jours, Propriétaire du ticket: Sandra MAILLES), Onboarding - TEST ALFAPROD - JURIDIQUE (Ouvert depuis 17 jours, Propriétaire du ticket: Aurore PROUZET), Onboarding - ACCOMPAGNEMENT BARREAU (Ouvert depuis 13 jours, Propriétaire du ticket: Catherine LOSTE-BORDENAVE), and Onboarding - TEST MARIE NOCERA ONBOARDING... (Date de fermeture: 10/09/2025, Propriétaire du ticket: Marie NOCERA). Each card has an 'LM requise' button and a status indicator (e.g., 'Aucune activité pour 12 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

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 plaquette

Vue d'ensemble Activités Personnaliser

Rechercher des Q

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

1 oct. 2025 à 09:01 GMT+2

1 oct. 2025 à 09:01 GMT+2

Contacts (1) +Ajouter

Christophe
HOME
m.fr
+33
[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 the Scalizer Onboarding interface. On the left, a Kanban board is visible with three columns: 'NOUVEAU - EN ATTENTE PR...' (10 tickets), 'PRISE EN CHARGE / DEMAN...' (1 ticket), and 'ENVOI 1ER PROJET' (0 tickets). The first column contains two tickets: 'Onboarding - HOME STIM - JURIDIQUE' (opened 12 days ago, owner Sandra MAILLES) and 'Onboarding - ACCOMPAGNEMENT BARREAU' (opened 13 days ago, owner Catherine LOSTE-BORDENAVE). The second column contains one ticket: 'Onboarding - TEST ALFAPROD - JURIDIQUE' (opened 17 days ago, owner Aurore PROUZET). An orange arrow points from the text 'Déplacer le ticket depuis la vue Kanban' to the 'Onboarding - ACCOMPAGNEMENT BARREAU' ticket. On the right, a detailed view of a ticket is shown. The ticket title is 'Onboarding - HOME'. The status is 'Nouveau - En attente prise en charge' and the pipeline is 'Onboarding Juridique'. An orange box highlights the status and pipeline information. Below this, there are icons for 'Note', 'E-mail', 'Appel', 'Tâche', 'Réunion', and 'Plus'. The 'Informations de missions Juridique' section lists various dates and activities, including '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', and '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, there's a sidebar with 'Contacts' and 'A propos' sections. The main area displays 'Vue d'ensemble Client CF' and 'Informations Client CF Expertise Comptable'. On the right, under 'Entreprises (1)', there's a list of companies with a '+Ajouter' button. Below this, under 'Afficher les Entreprise associés', there are sections for 'Leads (1)', 'Transactions (11)', and 'Tickets (9)'. The '+Ajouter' button in the 'Tickets (9)' section is highlighted with a red box and an arrow pointing to it.

1. Ajouter un ticket

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

The screenshot shows the 'Créer Ticket' form. At the top, there's a teal header with 'Créer Ticket' and a close button. Below, the 'Pipeline *' dropdown is set to 'Réclamations clients', which is highlighted with a red box. The 'Statut du ticket *' dropdown is set to 'Nouveau'. Below these are several sections: '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>Onboarding - HOME STIM - JURIDIQUE 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>Onboarding - TEST ALFAPROD - JURIDIQUE 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>Onboarding - ACCOMPAGNEMENT BARREAU 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 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 *

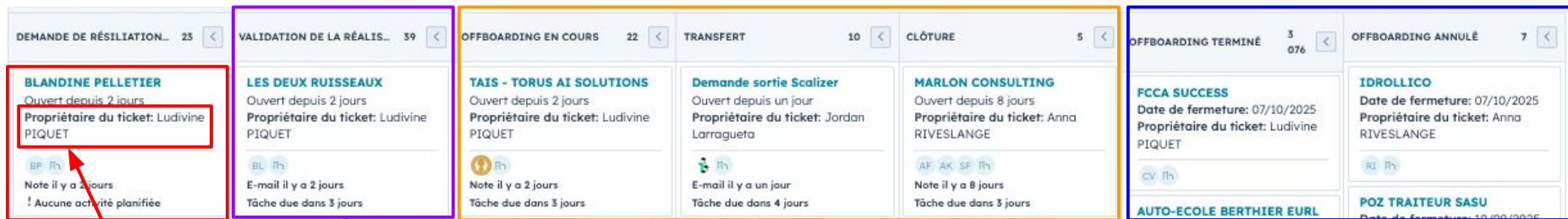
JJ/MM/AAAA

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>Onboarding - HOME STIM - JURIDIQUE 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>Onboarding - TEST ALFAPROD - JURIDIQUE 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>Onboarding - ACCOMPAGNEMENT BARREAU 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 2b

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 envoyé... 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)

Ventes Pierre Bachour ▼

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

Toutes mes tâches ouvertes

Entreprise ▼ Type de tâche ▼ Date d'échéance ▼ Priorité ▼ File d'attente ▼ Filtres avancés

Rechercher tâches

	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...)	--	--

Créer une tâche

Commencer tout

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.

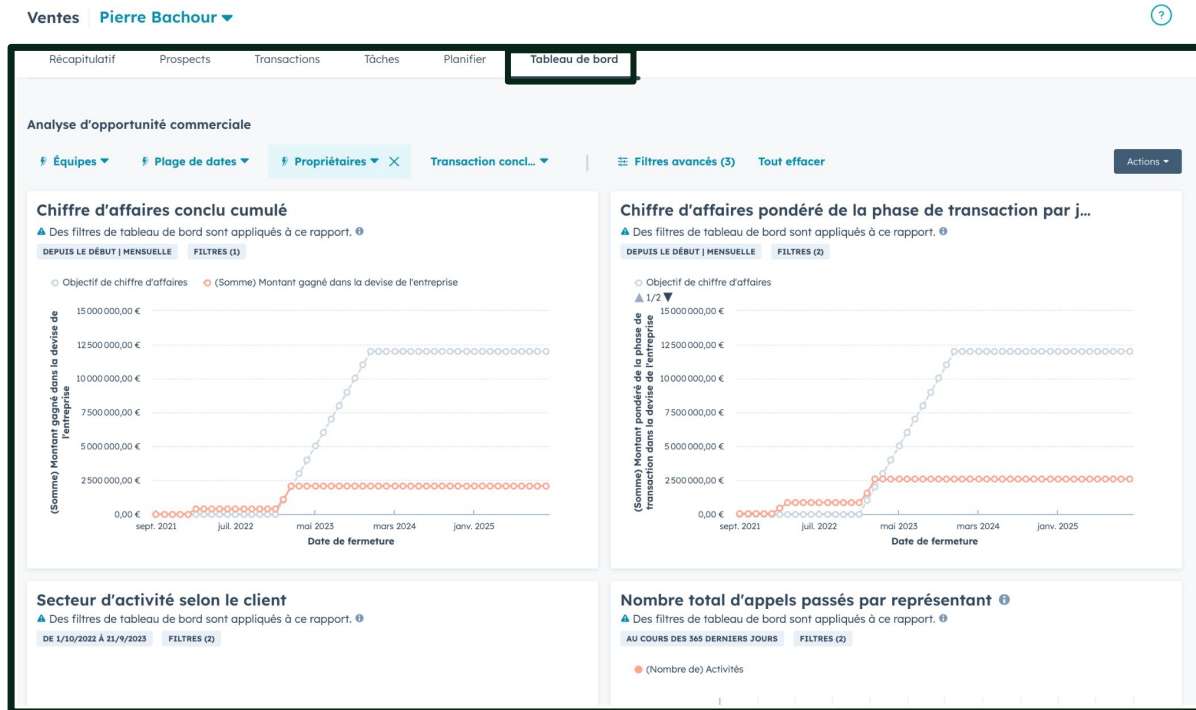
→ Vous pouvez préparer des réunions et effectuer un suivi après réunions.

The screenshot displays the 'Planifier' (Plan) view in a 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 with time slots from 08:00 to 12:00. Various tasks and meetings are scheduled, with some marked as 'Occupé' (Occupied). The top navigation bar includes tabs for 'Récapitulatif', 'Prospects', 'Transactions', 'Tâches', 'Planifier', and 'Tableau de bord'.

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'c

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.

Créer à partir d'un modèle
Rechercher, afficher et sélectionner des modèles d'objectifs pré-crés

Créer à partir de zéro
Créer des objectifs personnalisés avec des propriétés personnalisées, des agrégations, etc.

Reporting

Tableaux de bord

Rapports

Objectifs

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

Exporter Créer un objectif -

Créer à partir d'un modèle
Rechercher, afficher et sélectionner des modèles d'objectifs pré-crés

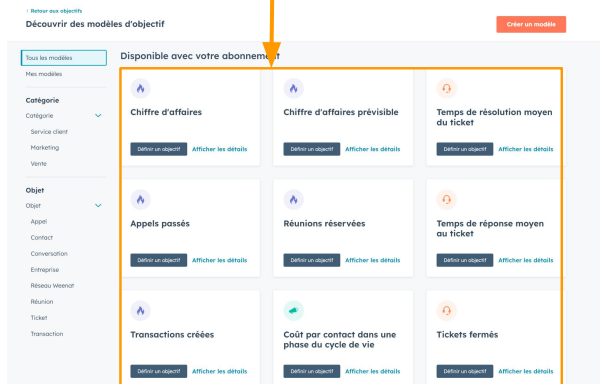
Créer à partir de zéro
Créer des objectifs personnalisés avec des propriétés personnalisées, des agrégations, etc.

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

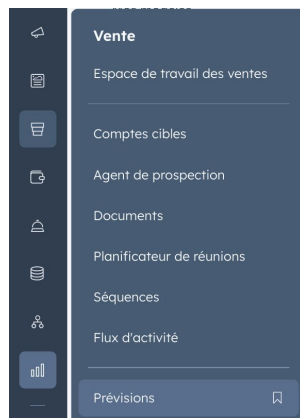
Définir les notifications

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

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

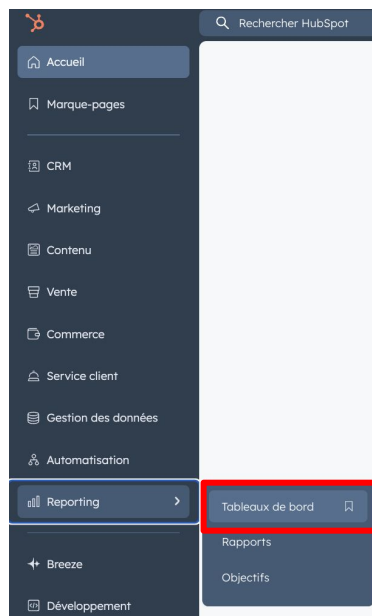
OBJECTIF	0 €	octobre 2025	FERMÉ GAGNÉ	0 €	ÉCART	0 €	SOUSSION DE PRÉVISION	0 €	Ventes 360*	PIPELINE OUVERT	0 €	COUVERTURE DE PIPELINE OUVERT	—
----------	-----	--------------	-------------	-----	-------	-----	-----------------------	-----	-------------	-----------------	-----	-------------------------------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

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	— Soumettre
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	— Soumettre

Article : Utiliser l'outil Prévisions

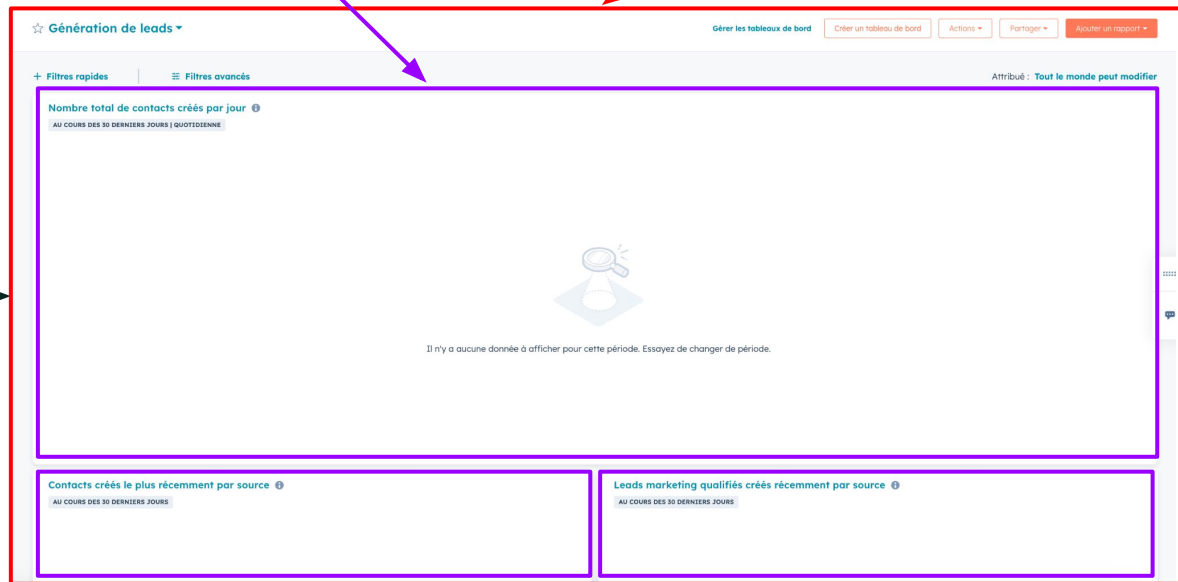
Accéder aux tableaux de bords

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 top navigation bar. On the left, there's a 'Génération de leads' dropdown and filter buttons. On the right, there's a 'Gérer les tableaux de bord' section with buttons for 'Créer un tableau de bord', 'Actions', and 'Partager'. The 'Partager' button is highlighted with a red box and a red arrow pointing to the text 'Partager l'URL du Tableau de bord OU directement dans l'URL de la page'. Below this, a dropdown menu is open, showing options like 'Copier l'URL' and 'Envoyer ce tableau de bord par e-mail'. A black arrow points from the text 'Bouton de partage' to the 'Partager' button. A purple arrow points from the text 'Choisir si c'est un partage automatisé ou unique' to the 'S'agit-il d'un e-mail récurrent ?' section in the modal. A pink arrow points from the text 'Partage d'un tableau de bord entier ou des rapports sélectionnés' to the 'Rapports en cours d'export' section in the modal. The modal itself is titled 'Envoyer ce tableau de bord par e-mail' and contains several sections: 'S'agit-il d'un e-mail récurrent ?' with radio buttons for 'Non' (selected) and 'Oui'; 'Destinataires internes *' with a dropdown showing 'Romane BABIN'; 'Autres destinataires'; 'Objet de l'e-mail' with 'Génération de leads'; 'Message de l'e-mail'; 'Joindre un fichier téléchargeable' with 'Aucune pièce jointe'; 'Rapports en cours d'export' with radio buttons for 'Inclure tous les rapports' (selected) and 'Inclure les rapports sélectionnés'; and 'Contexte du tableau de bord' with radio buttons for 'Envoyer sans filtres de tableau de bord' (selected) and 'Envoyer avec les filtres de tableau de bord actuels'. At the bottom, there's a note about receiving emails and 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 ▼

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

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

Rapport généré par l'IA

Commencez par vous-même

Rapport personnalisé

Rapport sur un objet unique

Rapport personnalisé

En savoir plus

Croiser des données entre plusieurs objets

Créer un rapport avec un seul objet

scalizer

49

Texte de fin de présentation

