Léo Darmon
Co-Fondateur @Ethanolle
Agence CRM Monday
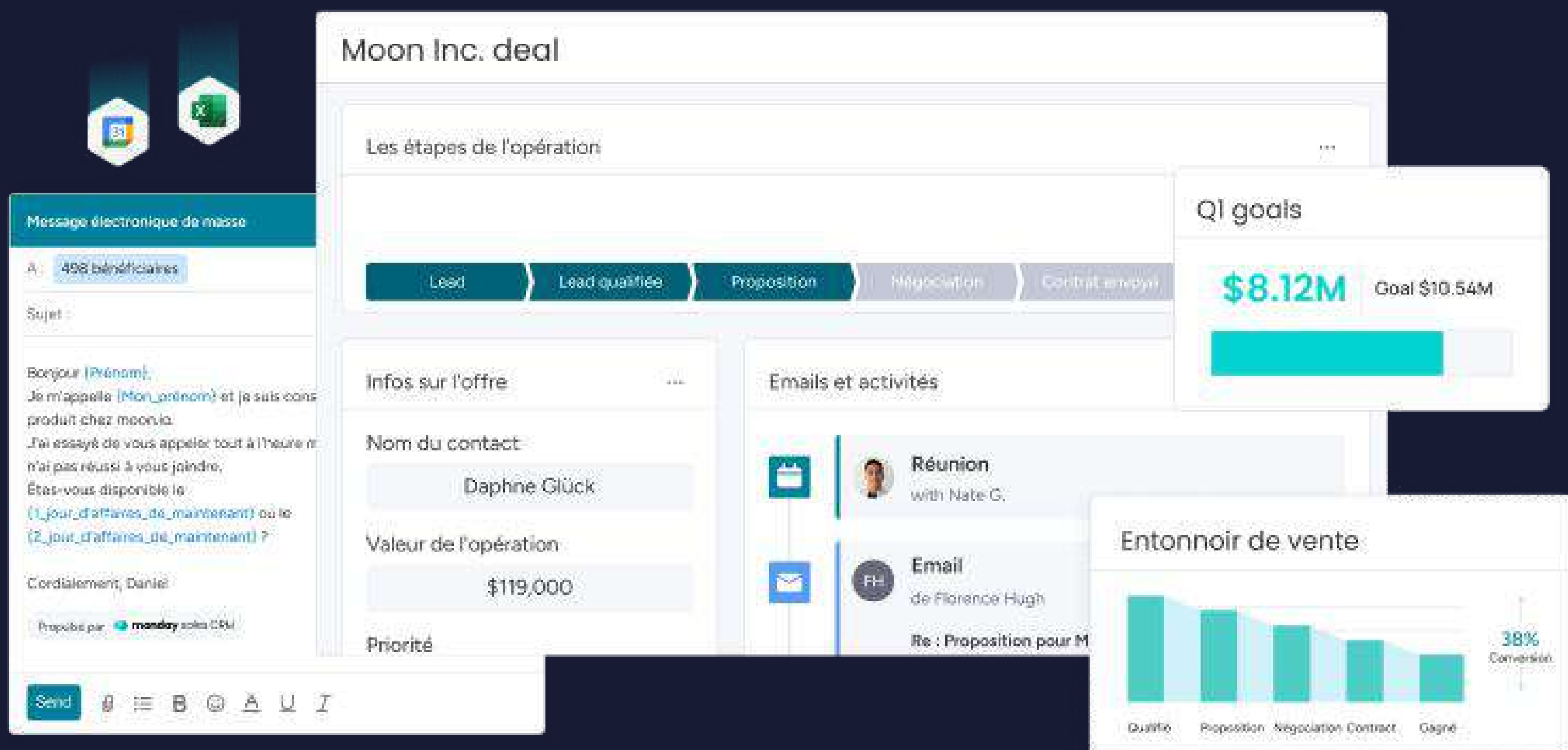
Ethanolle

Les bases du CRM

06 termes à connaître avant de se lancer

CRM (Customer Relationship Management)

Un CRM est un système qui permet de gérer les interactions d'une entreprise avec ses clients et prospects, centralisant les informations pour améliorer les relations et la satisfaction client.

Ethanolle

## Pipeline de Vente

Sales pipeline

New deals

Deal name	Owner	Stage	Priority	Close probability	Deal value	Phone
Deal name 1		Lead	High	50%	$5,500	+39 331 234 4456
Deal name 2		Lead	High	75%	$18,750	+44 331 234 4456
Deal name 3		Negotiation	High	15%	$5,250	+1 203 444 1234
Deal name 4		Negotiation	Medium	12%	$2,700	+1 458 412 5555

Won deals

Deal name	Owner	Stage	Priority	Close probability	Deal value	Phone
Deal name 5						
Deal name 6						
Deal name 7						
Deal name 8						

Deals

Learn how to use monday sales CRM: https://www.youtube.com/watch?v=QjKcGGVPLVE See More

Last seen | Invite / 1 | Board Power-Ups

Main Table | Kanban | Forecast | +   Integrate   Automate / 7

New Deal | Search | Person | Filter | Sort | Hide | Group by

Active Deals

Deal	Owner	Contacts	Accounts	Stage	Priority	Deal length	Deal Value	Close Probab...	Forecast Val...
Deal name 1 4		Madison Doyle	Bindeer Inc.	Proposal	High	179 Days	$70,000	90%	$63,000
Deal name 2		Leilani Krause	Pear inc	Proposal	High	165 Days	$122,000	90%	$109,800
Deal name 3		Phoenix Levy	HSBF	Negotiation	High	159 Days	$78,000	50%	$39,000
+ Add Deal						167.667 Days avg	$270,000 sum	76.667% avg	$211,800 sum

Closed Won

Deal	Owner	Contacts	Accounts	Stage	Priority	Deal length	Deal Value	Close Probab...	Forecast Val...
Deal name 4		Madison Doyle	Bindeer Inc.	Won	Low	38 Total Days	$119,000	100%	$119,000
Deal name 5		Leilani Krause	Pear inc	Won	Low	31 Total Days	$89,000	100%	$89,000
+ Add Deal						0 Days avg	$208,000 sum	100% avg	$208,000 sum

+ Add new group

Il représente **les différentes étapes du processus de vente**, permettant de suivre l'avancement des prospects et d'optimiser les stratégies de conversion.

Ethanolle

Lead

Leads

Table principale · Kanban · Prévisions · + · Intégrer +2 · Automatiser / 2

Nouveau leads | Propriétaire | Statut | Email | Titre | Entreprise | +
Jaydin Gross | | Nouveau lead | jayg.@sheleg.com | VP produit | Sheleg
Michaella Lupu | | Nouveau lead | lupu@zift.com | Responsable | Zift Records
Mike Stone | | Contacté | mike@sff.com | ODS Directeur | SFF Inc.
Danit Lessman | | Suivi | danit@golder.com | COO | Golder Cruises

Leadsqualifiées | Propriétaire | Statut | Email
Zack Cooper | | Qualifié | zackco@sami.com
Rein Glifford | | Qualifié | reing@weiss.com
| | alifié | sam@ecofield.com
| | alifié | josh@drivespot.io

Contactez nous

Name
Jaydin Gross

Email
jaydin@sheleg.com

Priorité
👁 Afficher les options

Téléphone
Pays ⌄

Entreprise
Sheleg

Contacts

Table principale · Kanban · + · Integrate +2 · Automate / 2

Contacts principaux | Propriétaire | Type | Compte | Marchés | Marché de l'Est. | +
Madison Doyle | | Client | Twister Sport | Basketball 2 | Fort
Phoenix Levy | | Lead qualifié | Ridge Softwc | Saas | Moyen
Leilani Krause | | Partenaire | Sheleg Indi | Name patch | Faible
Amanda Smith | | Vendeur | Zift Records | Vinyl EP | Fort
Jamal Ayers | | Vendeur | Galbu Galler | Trays | Fort
Elian Warren | | Client | SFF Cruise | SF cruise | MoyenMoyen
Sam Spillberg | | Partenaire | HBCF | Outsourcing | Moyen
Hannah Gluck | | Lead qualifié | Ecom | Deal 1 | Faible
Wolf Oppenhaim | | Client | Bre Software | Cheese day | Fort
John Walsh | | Client | Rot EM | Prototype | Faible

Lorsque le **statut** passe à **Qualifié**, assignez au **représentant** des **ventes** le **rôle** de **propriétaire.**

+ Add to board

Un lead est un contact ou un prospect qui a manifesté un intérêt pour les produits ou services de l'entreprise. La gestion des leads est cruciale pour maximiser les opportunités de vente.

Segmentation

La segmentation consiste à **diviser la base de données clients en groupes homogènes** selon des critères spécifiques pour mieux cibler les actions marketing.
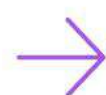
Automatisation

Lorsque le **stade passe à Qualifié**, assigner le **représentant des ventes** en tant que **propriétaire**
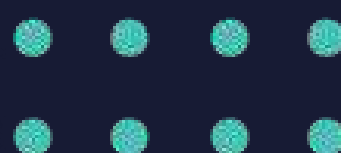
+ Add to board

Lorsque **l'étape devient gagnée**, l'élément est déplacé vers **l'étape gagnée** fermée et le **gestionnaire** en est informé

+ Add to board

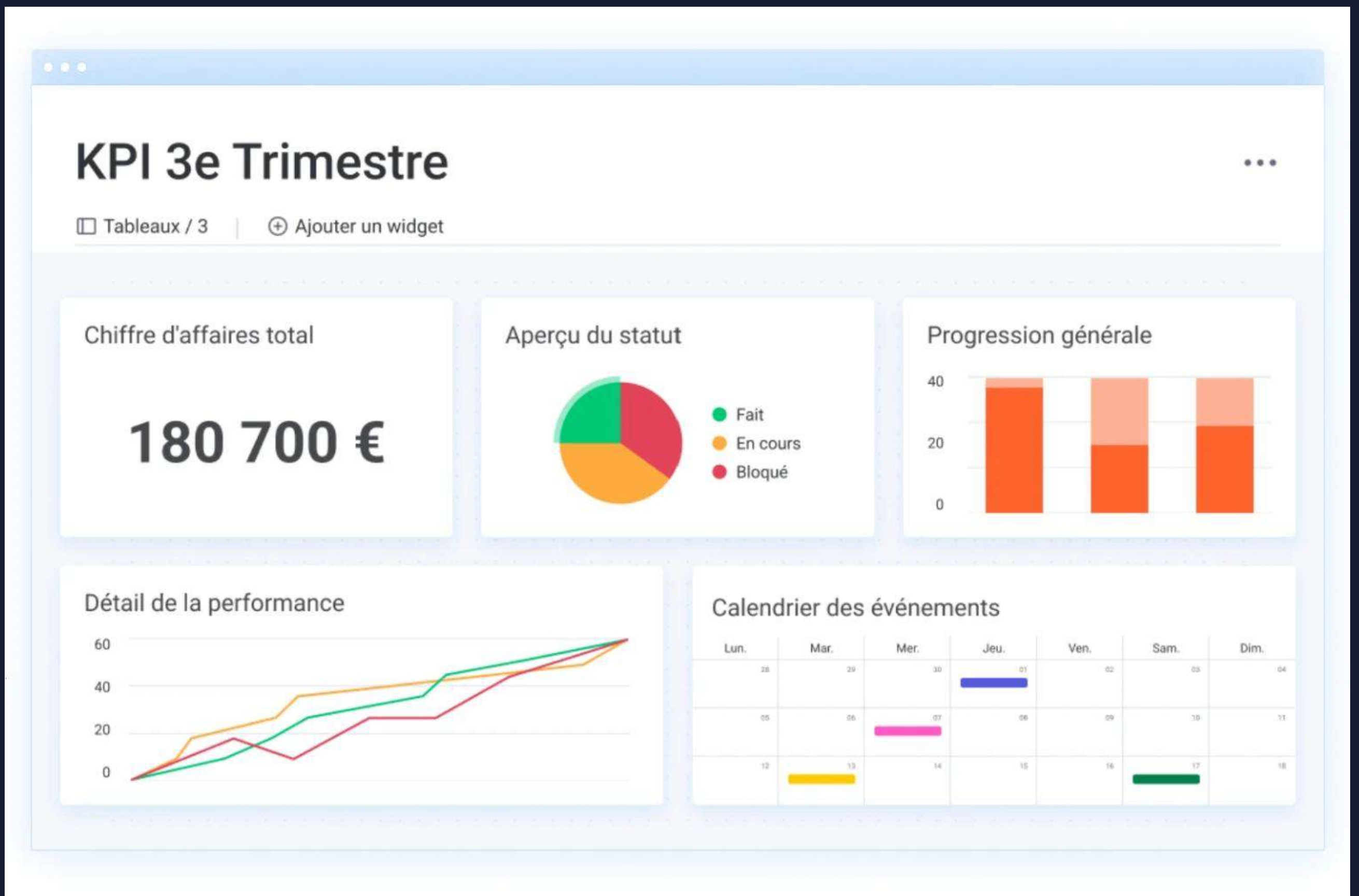Lorsque l'e-mail est ouvert, notifier **Représentant commercial** avec **message**

+ Add to board

L'automatisation CRM est le processus d'utilisation de la technologie pour **exécuter automatiquement des tâches** répétitives, standardiser les workflows, et optimiser les interactions avec les clients.

Reporting

KPI 3e Trimestre

Tableaux / 3 | ⊕ Ajouter un widget

Chiffre d'affaires total

180 700 €

Aperçu du statut

- Fait
- En cours
- Bloqué

Progression générale

40

20

0

Détail de la performance

60

40

20

0

Calendrier des événements

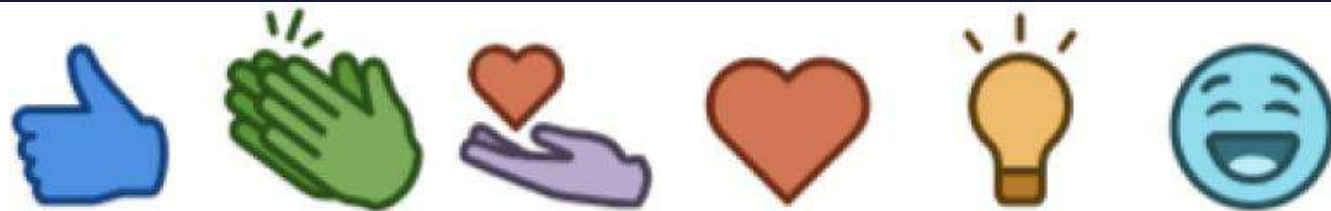| Lun.	Mar.	Mer.	Jeu.	Ven.	Sam.	Dim.
28	29	30	01	02	03	04
05	06	07	08	09	10	11
12	13	14	15	16	17	18

C'est **l'analyse des données collectées par le CRM** pour évaluer les performances, comprendre les tendances et ajuster les stratégies en conséquence.

Merci
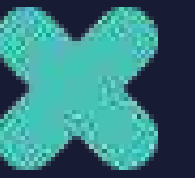
à demain pour un prochain post

👍 👏 🤲 ❤️ 💡 😄

🔔 **Abonnez vous pour plus de TIPS**

Léo Darmon • Vous
Co-Fondateur @Geostudy France – CRM Architect | SEO/IA | Automatisati...
Accéder à mon site web

+ Follow
🤞