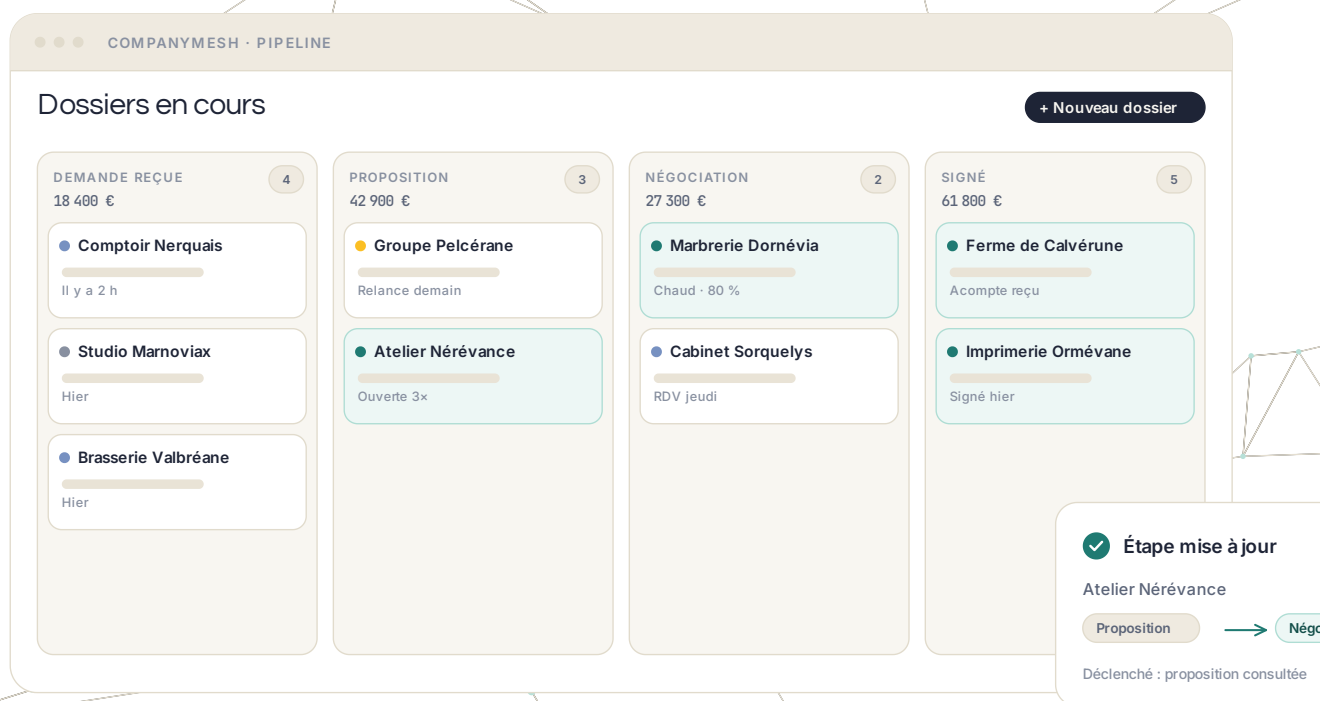


# Pipeline & opportunités

Chaque affaire à sa place, chaque étape sous contrôle.



# Chaque affaire à sa place, chaque étape sous contrôle.

Vos opportunités vivent aujourd'hui entre un tableur, une boîte mail et la mémoire de vos commerciaux. Le module Pipeline rassemble chaque affaire dans un tableau clair, du premier contact à la signature, et au-delà. Vous voyez d'un coup d'œil ce qui avance, ce qui bloque et ce qui mérite votre attention aujourd'hui.

## Une vision instantanée

Votre activité commerciale et le chiffre d'affaires attendu, d'un coup d'œil.

## Aucune affaire oubliée

Relances, priorités et historique sont suivis pour vous.

## Moins de saisie

Les dossiers avancent seuls dès qu'une action est réalisée.

## Un outil à votre image

Vos étapes, vos mots, vos couleurs.

## Au programme

- 1 Des étapes qui suivent votre processus
- 2 Une vue d'ensemble en tableau ou en liste
- 3 Des priorités claires chaque matin
- 4 Des dossiers qui avancent tout seuls
- 5 Une fiche dossier qui raconte tout
- 6 Mettre de côté, archiver, restaurer
- 7 Des relances qui ne s'oublient plus



## 1 Des étapes qui suivent votre processus

Votre cycle de vente, tel que vous le vivez.

Concrètement, vous définissez les étapes de votre pipeline, leur ordre, leur couleur et leur libellé. Une étape peut contenir des sous-étapes pour détailler une phase plus longue (demande de prix fournisseur, relance, validation interne...). Les étapes clés de votre métier peuvent être verrouillées pour garantir un suivi homogène dans toute l'équipe.

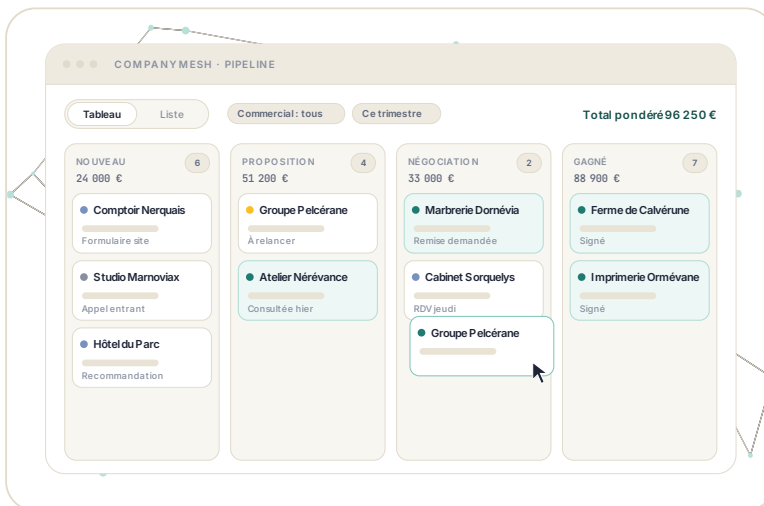
### Ce que ça permet

- Étapes et sous-étapes illimitées, réorganisables à tout moment
- Couleurs personnalisées pour repérer une phase en un clin d'œil
- Vocabulaire adapté (« dossier », « offre », « chantier »...)
- Étapes système protégées pour sécuriser vos process

## 2 Une vue d'ensemble en tableau ou en liste

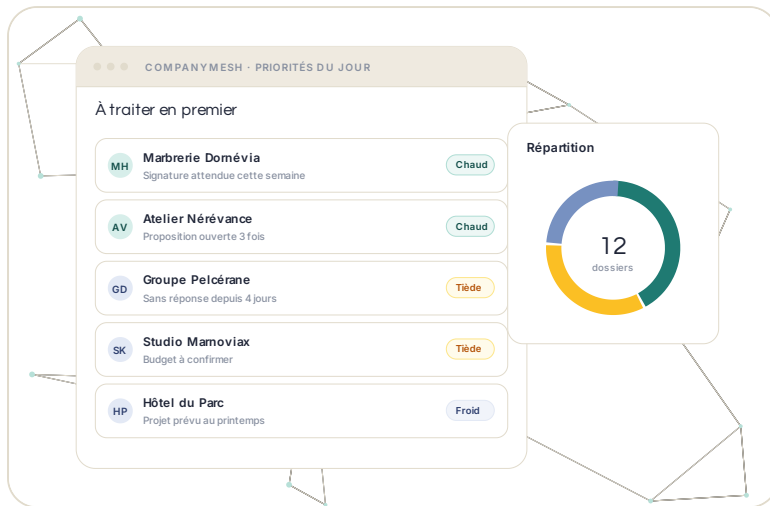
Glissez, filtrez, décidez.

Le tableau affiche vos affaires par colonne d'étape. Un simple glisser-déposer fait avancer un dossier. Chaque colonne indique le nombre d'affaires et le montant attendu. La vue liste, elle, permet de trier et de filtrer finement pour préparer une réunion commerciale ou un point d'équipe.



### Ce que ça permet

- Vue tableau (kanban) et vue liste, au choix de chaque utilisateur
- Filtres par commercial, période, source, montant ou priorité
- Totaux par étape et chiffre d'affaires pondéré
- Numérotation automatique des dossiers (préfixe et format personnalisables)



### 3 Des priorités claires chaque matin

**Froid, tiède, chaud : vous savez où agir.**

Chaque affaire porte un niveau de chaleur et une probabilité de conclusion. Combinés à la dernière activité et aux signaux client (proposition consultée, réponse reçue...), ils alimentent une liste des dossiers à traiter en premier. Vos commerciaux commencent leur journée au bon endroit.

#### Ce que ça permet

- Niveaux froid / tiède / chaud et probabilité de signature
- Liste « à traiter en premier » par commercial
- Alertes sur les dossiers sans activité depuis trop longtemps
- Répartition visuelle du portefeuille

**Exemple** — Une proposition est ouverte trois fois en deux jours : le dossier remonte en tête de liste avec le statut « chaud ».

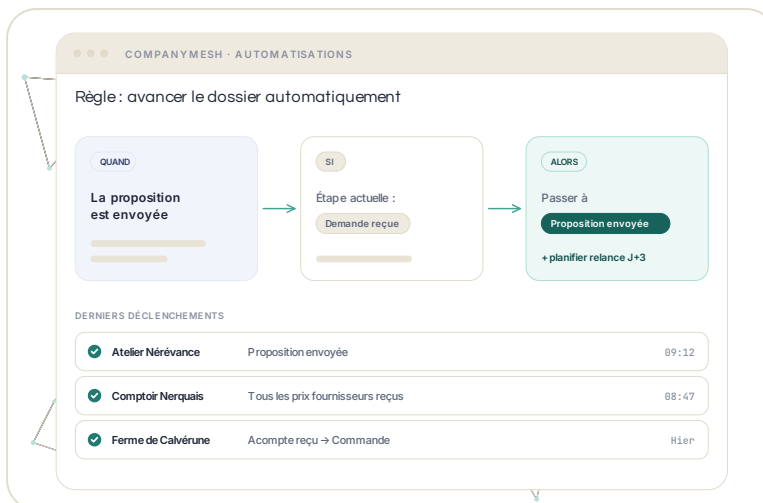
## 4

## Des dossiers qui avancent tout seuls

Quand il se passe quelque chose, le pipeline suit.

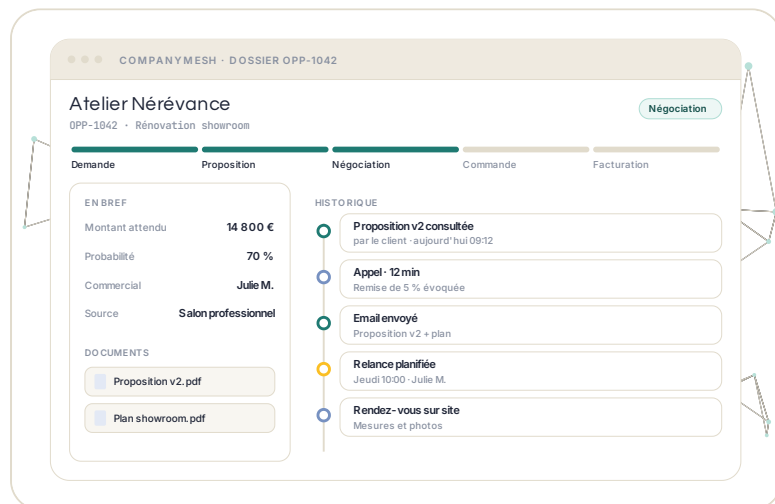
Vous définissez des règles simples :

**quand** une action a lieu, **si** le dossier est à une étape donnée, **alors** il passe à l'étape suivante. Une proposition générée, un email envoyé, tous les prix fournisseurs reçus, un acompte payé : le pipeline se met à jour sans ressaisie, et chaque déclenchement est tracé.



### Ce que ça permet

- Règles « quand / si / alors » configurables sans développement
- Déclencheurs : proposition générée ou envoyée, réponse fournisseur, paiement, signature...
- Actions enchaînées : changement d'étape, relance planifiée, notification d'équipe
- Journal de toutes les automatisations exécutées



## 5

## Une fiche dossier qui raconte tout

L'historique complet, au même endroit.

Chaque opportunité dispose de sa fiche : montant attendu, probabilité, commercial en charge, origine du contact, documents, propositions successives et historique des échanges (emails, appels, rendez-vous, notes). Un collègue reprend un dossier en deux minutes, sans rien demander à personne.

### Ce que ça permet

- Barre de progression des étapes
- Chronologie des emails, appels, rendez-vous et notes
- Propositions et documents liés, versions conservées
- Origine du contact et commercial référent

6

## Mettre de côté, archiver, restaurer

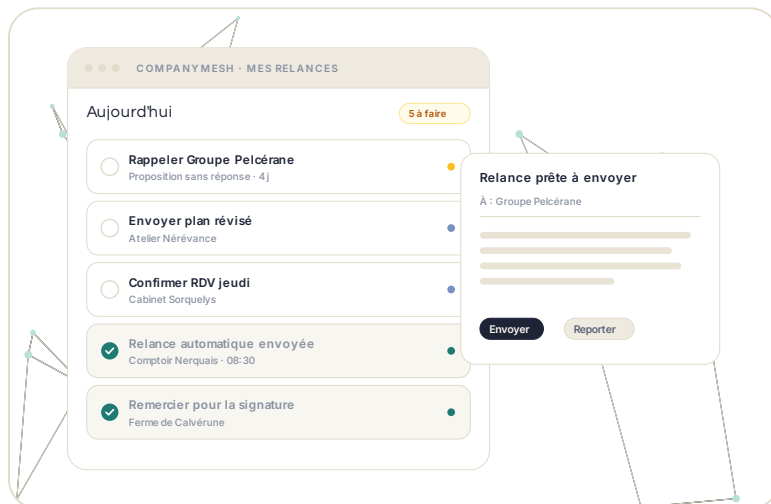
### Un pipeline propre, sans rien perdre.

Un projet reporté au printemps ? Mettez-le de côté : il sort du tableau sans disparaître. Une affaire terminée ? Archivez-la avec tout son historique. Une erreur de saisie ? La corbeille permet de restaurer. Votre tableau reste centré sur ce qui compte maintenant.



#### Ce que ça permet

- Statuts « mis de côté », « archivé » et « corbeille »
- Restauration en un clic
- Historique conservé pour vos analyses et votre suivi client
- Droits de suppression définitive réservés aux profils autorisés



7

## Des relances qui ne s'oublient plus

### Le bon suivi, au bon moment.

Les relances sont planifiées depuis le dossier ou automatiquement après une étape. Chaque commercial retrouve sa liste du jour, avec des messages préparés à partir de vos modèles. Il envoie, reporte ou personnalise en un clic, et l'action rejoint l'historique du dossier.

#### Ce que ça permet

- Tâches et rappels datés, assignés à un membre de l'équipe
- Relances automatiques après un délai sans réponse
- Modèles d'emails personnalisables
- Synchronisation avec l'agenda de chacun

# Adapté à votre métier

Chez vous, on parle de « dossier », d'« offre » ou de « proposition commerciale » plutôt que d'« opportunité » ? Votre cycle compte trois étapes, ou douze, avec des sous-étapes chez vos fournisseurs ? Le pipeline reprend **votre** processus et **votre** vocabulaire. Nous le construisons avec vos équipes lors des ateliers de démarrage, puis nous l'ajustons à l'usage.

---

## Ce module n'arrive jamais seul

Nous l'installons, l'ajustons à vos règles et formons vos équipes. Et si une partie de votre métier n'entre dans aucune case, nous la développons.

01

### Un atelier par profil

Au moins une heure avec chaque métier concerné, pour caler les écrans sur la réalité du terrain.

02

### Le module qui manque

Un besoin que personne ne couvre devient un vrai module, conçu pour vous et maintenu comme le reste.

03

### Des ajustements à l'usage

Un champ en plus, une étape en moins, un automatisme : l'outil se règle pendant que vous l'utilisez.

## CONNECTEURS

# Intégrations disponibles

Compatible avec les outils que vous utilisez déjà :

### Messagerie & agenda

Microsoft 365

Outlook / Exchange

Gmail

Google Agenda

### Téléphonie

3CX

Ringover

Aircall

### Signature & paiement

SignWell

Yousign

DocuSign

Stripe

PayPal

Mollie

### Import & collaboration

HubSpot

Salesforce

Pipedrive

Excel / CSV

Slack

Liste non exhaustive : d'autres outils peuvent être connectés selon vos besoins.

## Se combine avec

`crm.contacts` Clients & contacts

`crm.leads` Prospection & capture de leads

`crm.quotes` Devis & propositions commerciales

`crm.pricing` Tarification & marges

`auto.workflows` Automatisations

`ops.dashboard` Tableaux de bord & recherche

## Parlons de votre futur outil

Démonstration sur mesure, sur rendez-vous.

[companymesh.eu](https://companymesh.eu)  
[simon@devlooper.io](mailto:simon@devlooper.io)  
+32 490 46 81 17