Ventes et Diffusion

Où : **Ventes › Réglages et Diffusion** · Pour : Administrateur

Ton processus de vente et les messages de la télé de la salle des employés.

Pipelines et étapes

Un ou plusieurs pipelines, leurs étapes (nom, ordre, jours avant l'alerte) et les sources des affaires.

Par défaut Pipeline de départ

Exemple Un pipeline « Résidentiel » et un « Commercial ».

Champs, produits, modèles de courriels

Tes propres informations sur les affaires et contacts, le catalogue des produits et les modèles de courriels (avec {{prenom}}, {{affaire}}…).

Par défaut —

Exemple Un champ « Superficie (m^2) » sur les affaires.

Automatisations et objectifs

Une activité créée toute seule quand une affaire entre dans une étape ; les montants visés par vendeur et par mois.

Par défaut Aucune

Exemple « Soumission envoyée » → appel de relance dans 3 jours.

Formulaire web

La page publique « Demande de soumission » (lien ou code QR) qui crée le contact et l'affaire.

Par défaut Désactivé

Exemple Mets le lien sur ton site et sur tes camions (code QR).

Modèles de messages (Diffusion)

Les messages prêts à afficher sur la télé : fêtes du mois, congés fériés, rappels.

Par défaut Modèles de départ

Exemple Un modèle « Bienvenue au nouvel employé ».

> **ASTUCE**
> Le **résumé du matin** des Ventes part à l'heure des courriels du matin (Maintenance › Réglages).

Centre d'aide : « gesto360.com/aide/ventes/ ». Besoin d'aide ? soutien@gesto360.com · 1-888-418-1360