

By+

CRM

Socle

- Production
- Design
- Marketing
- Commerciale

- Production
- Design
- Marketing
- Commerciale

Test Fonctionnel

- Tableau de bord
  - Je consulte la liste des opportunités d'un contact
  - Je consulte la liste des devis d'un contact
- Contact
  - Je crée une opportunité
  - Je modifie une opportunité
  - Je change l'étape d'une opportunité
  - J'archive une opportunité
  - je marque une opportunité gagnée
  - je marque une opportunité perdue
  - Je marque l'intérêt d'une opportunité
  - Je consulte le détail de l'opportunité
  - Je consulte la liste des opportunités
  - Je filtre la liste des opportunités
  - J'associe un commerciale à une opportunité
  - Je configure les droit d'accès à l'opportunité
- Pipe line
  - Je consulte les logs d'une opportunité
  - Je crée des activités liées à l'opportunité
  - J'établie le compte rendu d'une activité
  - J'associe des fichiers à l'opportunité
  - J'exporte la liste des opportunités
  - Je programme une activité pour l'opportunité
  - Je crée de nouvelles étapes pipeline
  - Je modifie l'ordre du pipeline
  - Je masque une opportunité
  - Je masque une étape
  - Je défini un objectif de vente sur un délai
  - Je suis l'évolution de mon objectif de vente
  - Je génère un devis depuis une opportunité
  - Je génère une facture depuis une opportunité
- Devis
  - Je crée un devis
  - Je modifie un devis
  - Je supprime un devis brouillon
  - Je valide un devis
  - J'envoie un devis au client annulable sous les 30s
  - Je configure le message de base pour l'envoi d'un devis
  - Je modifie le message de base pour l'envoi d'un devis
  - Je télécharge un devis
  - J'imprime un devis
  - Je consulte le détail d'un devis
  - Je génère une facture à partir du devis
  - Je consulte la liste des devis
  - Je filtre la liste des devis
  - Je consulte l'estimation des devis envoyés et validés
  - Je consulte le nombre d'envoi d'un devis
- Facturation
  - Je crée une facture
  - Je modifie une facture
  - Je génère une facture d'avoir
  - Je télécharge une facture
  - Je configure le message de base pour l'envoi d'une facture
  - Je modifie le message de base pour l'envoi d'une facture
  - J'envoie une facture aux client annulable sous 30s
  - Je valide une facture
  - Je solde une facture
  - Je paie partiellement une facture
  - Je crée une facture d'acompte
  - J'imprime une facture
  - Je consulte la liste des factures
  - Je filtre la liste des factures
  - Je consulte le détail d'une facture
  - Je consulte les détails de paiement d'une facture
  - Je filtre la liste des paiements
  - Je consulte la liste des paiements
  - Je génère une facture de solde
  - Je configure une facture récurrente
- Rendez-Vous
  - Je consulte la liste des RDV
  - Je filtre la liste des RDV
  - Je programme un RDV
  - Je crée un RDV
  - J'établie le compte rendu d'un RDV
  - J'annule un RDV
  - Je reporte le RDV
  - Je modifie un RDV
  - J'associe des participants au RDV
  - J'informe les participants du RDV
  - Je valide ma présence au RDV
  - Je partage les informations du RDV
  - Je reçois les notification de rappel de RDV
  - Je consulte le détail de mon RDV
  - Je consulte mon agenda
- Statistiques
  - je consulte le nombre d'opportunité gérée par commercial
  - je consulte le nombre total d'opportunité gagné et perdu
  - Je consulte le % et le total d'opportunité par étape (date de creation)
  - je consulte le top 5 des commerciaux
  - je consulte le top 5 des prospects
  - je consulte une estimation en montant des opportunité gagnées et perdus
  - je consulte la moyenne d'activité par opportunité avant d'être déclarer gagnée
  - je consulte le total montant d'opportunités gagné, en cours, abandonnée
  - je consulte la durée moyenne par opportunité gagnée et perdue
  - je consulte la durée Moyenne des Opportunités par étape
  - je consulte le taux de conversion des prospects en client
  - je consulte le top des raisons par opportunité perdu
  - je consulte le % et le total des devis par état
  - Je consulte le nombre total des devis généré depuis le pipeline  
Ps: Définir ceux qui sont validées
  - je consulte le CA  
Ps : ajouter filtre du moyen de paiement
  - Je consulte le nombre total des factures d'avoirs
  - je consulte la moyenne des factures avec acompte
  - je consulte le top client
  - je consulte le total des factures par état en cours, validées et soldés et non soldées
  - je consulte la valeur moyenne des factures soldées
  - je consulte le délai moyen des paiements des factures
  - Je consulte le top des activités les plus planifiées ou exécutées  
Ps: opportunité gagné
  - je consulte le nombre total de RDV par période
  - je consulte le nombre de RDV par commercial
  - je consulte le nombre de RDV par prospect
  - je consulte le nombre de RDV annulé
  - je consulte le nombre de RDV reporté
  - je consulte le nombre de RDV confirmé après une notification ou un rappel
- Paramètres
  - je configure les étapes du pipeline
  - je configure les types d'activité
  - je configure les widgets du tableau de bord
  - je configure les rappels sur les activités
  - je configure mon mail (Template et contenu ) par défaut
  - je configure les raisons de perte d'une opportunité
  - je configure les sources de provenances d'une opportunité
  - je configure le mail a envoyer pour les relances clients
  - je configure les délais de rappel des devis en attente de validation
  - je configure les délais de rappel des acomptes qui arrivent à échéances
  - je configure mes rappels sur le RDV

- CCX
- KSHOP
- WASU
- ACHAT
- EVENT
- RH
- COM
- GBADOU
- KOBO