

Créer une opportunité - Opération automatique

Option 1: par mail

Il est mentionné [lors de la création d'une équipe](#), qu'il est possible de configurer Odoo pour que les emails envoyés à une adresse email créent automatiquement de nouvelles opportunités.

Odoo va donc reprendre le mail envoyé et créer une nouvelle opportunité dans la première étape.

L'objet du mail va donner le titre de l'opportunité et le corps du mail va se mettre dans le chat en bas, avec la date.

L'email est également directement repris dans le chatter en dessous du formulaire.

Option 2 : via le site web et un formulaire de contact

Le module *formulaire de contact* doit avoir été installé; ainsi que le module *Site Web*.

Ce module va rajouter un bouton "contactez nous" sur le site internet, permettant l'accès à un formulaire de contact.

Contactez-nous

Contactez-nous pour toutes questions relatives à notre société ou nos services.
Nous ferons notre possible pour revenir vers vous au plus vite.

YourCompany



[Google Maps](#)

BE48523080767127

Votre Nom *

Numéro de téléphone

Email *

Votre société *

Sujet *

Votre question *

Lorsque le client a encodé les différentes informations et cliqué sur “Envoyer”, une opportunité est automatiquement créée.

Pour la retrouver :

- Allez dans le module **CRM**
- Retirez le filtre "Mon pipeline"

CRM (beta test) Ventes Analyse Configuration Administrator ▾

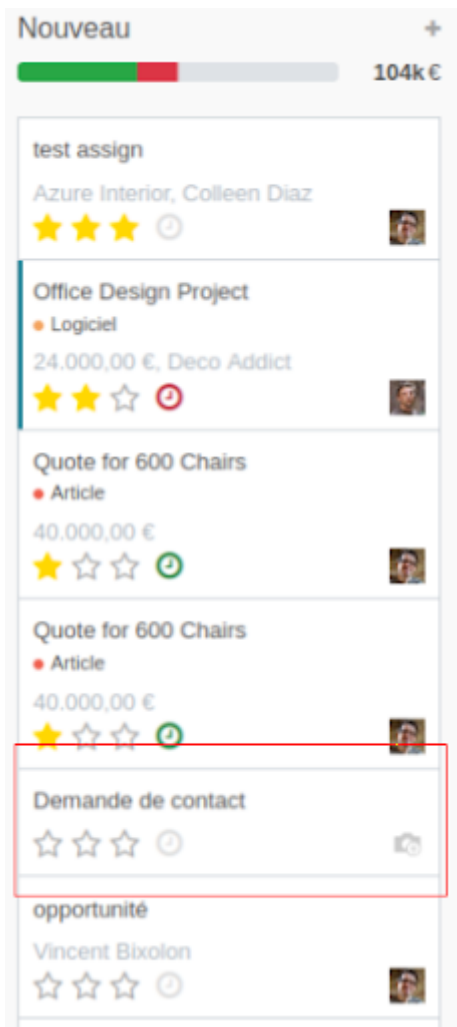
Pipeline

Mon Pipeline Recherche...

Filtres Regrouper par Favoris

Nouveau	+	Qualifié	+	Proposition	+	Gagné	+	Ajouter une colonne
<div></div>	0	<div></div>	0	<div></div>	0	<div></div>	0	

Vous verrez alors apparaitre dans votre étapes "Nouveau", les nouvelles opportunités.



Le message écrit via le formulaire de contact se retrouve dans l'onglet *Notes internes*.

Revision #7

Created 2 March 2021 10:22:09 by Admin

Updated 29 April 2021 10:06:34