

SEMAINE 41 - OCTOBRE 2023

L'ASTUCE DE DORINE

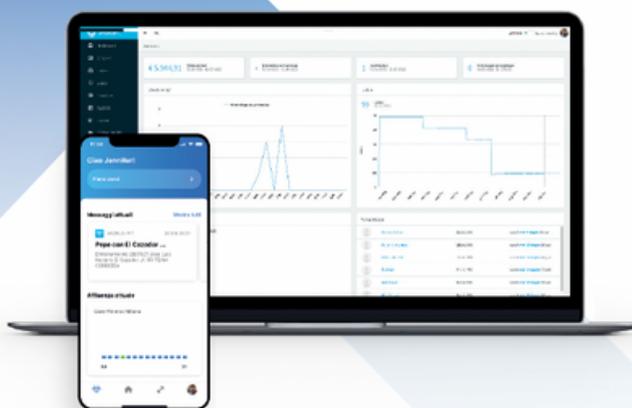


La newsletter hebdomadaire pour vous faire découvrir les fonctions Magicline



VIDEO TUTO

VOTRE TUTO
EN CLIQUANT ICI



UTILISER LE TABLEAU DE BORD DES PROSPECTS

Cette semaine, découvrez comment utiliser le tableau de bord des prospects.

► Pourquoi cette fonction est-elle intéressante ?

Pour **améliorer la conversion de vos prospects**, il est essentiel de mettre en œuvre un parcours commercial complet.

Du moment où ils s'inscrivent pour une séance d'essai jusqu'à la finalisation du contrat, il est crucial de maintenir une **communication constante** avec eux, de recueillir leurs commentaires et de leur présenter une offre de bienvenue.

Dans cette optique, Magicline met à votre disposition un tableau de bord personnalisable qui vous permet de suivre de près la gestion de vos prospects, favorisant ainsi le **développement de vos ventes**.

► Comment ça marche ?

- **Prospects > Conversion > Aperçu** : ici se trouve votre tableau de bord avec vos prospects. La 1ère colonne se remplit automatiquement dès la création manuelle ou en ligne d'un prospect.
- Cliquez sur le nom d'un prospect pour ouvrir sa fiche
- Cliquez sur le "+" pour réaliser une action
- En cliquant sur la case du prospect, vous ouvrez la pop-up de raccourci vers des actions rapides.
- Glissez-déposez une case pour déplacer le prospect de colonne.

► Comment configurer ?

- **Paramètres > Prospects > Phrases du processus**
- "Créer phase du processus" (ou modifiez l'existante)
- Carré **Phase du processus** > utilisez les 3 points pour créer une phase
- Utilisez les 3 points en bout de phase pour la modifier ou la déplacer.