

Votre checklist Salesforce

Voici les informations dont vous aurez besoin à chacune des étapes dans Salesforce.

Dans le cas d’une piste pour qualifier un premier démarchage avec un client potentiel

LES CHAMPS OBLIGATOIRES POUR CRÉER UNE PISTE

- ☐ Nom
- ☐ Prénom
- ☐ Courriel
- ☐ Entreprise
- Taille du compte *(Cette information est disponible dans le Registraire des entreprises, au besoin)*
 - ☐ Particulier
 - ☐ Démarrage
 - ☐ Micro-entreprise *(moins de 10 employés)*
 - ☐ Petite entreprise *(10 à 49 employés)*
 - ☐ Moyenne entreprise *(59 à 249 employés)*
 - ☐ Grande entreprise *(plus de 250 employés)*

LES CHAMPS OBLIGATOIRES POUR EFFECTUER LA RECHERCHE DE CONFLITS INITIALE

- ☐ Montant initial de l’opportunité
- Origine de la piste
 - ☐ N’est pas une référence
 - ☐ Employé BCF
 - ★ Si cette valeur est sélectionnée, complétez le champ *Employé BCF*
 - ☐ Client
 - ★ Si cette valeur est sélectionnée, complétez le champ *Client*
 - ☐ Autre référence
 - ★ Si cette valeur est sélectionnée, complétez le champ *Piste de référence*
 - ☐ Événement BCF
 - ☐ Appel d’offres/Présentation
 - ☐ Site internet ou Appel spontané

Dans le cas d’une opportunité pour qualifier un nouveau dossier potentiel avec un compte existant

LES CHAMPS OBLIGATOIRES POUR CRÉER UNE OPPORTUNITÉ

- ☐ Nom du compte
- ☐ Nom de l’opportunité *(peut être anonymisée si le dossier est confidentiel)*
- ☐ Date de fin de l’opportunité *(date estimée à laquelle cette opportunité se conclura)*
- ☐ Devise de l’opportunité *(CAD, EUR, USD)*
- Opportunité recommandée par
 - ☐ N’est pas une référence
 - ☐ Employé BCF
 - ★ Si cette valeur est sélectionnée, complétez le champ *Employé BCF*
 - ☐ Client
 - ★ Si cette valeur est sélectionnée, complétez le champ *Compte de référence et Contact*
 - ☐ Autre référence
 - ★ Si cette valeur est sélectionnée, complétez le champ *Piste de référence*
 - ☐ Événement BCF
 - ☐ Appel d’offres/Présentation
 - ☐ Site internet ou Appel spontané
- ☐ Propriétaire de l’opportunité *(nom du professionnel)*

LES CHAMPS OBLIGATOIRES POUR PASSER DE L’ÉTAPE INTERAGIR À PROPOSITION/NÉGOCIATION

- Potentiel de ventes croisées
 - ☐ Oui
 - ☐ Non
- ☐ Expertises de ventes croisées *(si oui, choisissez une ou des expertises)*
- ☐ Honoraires annuels potentiels du client

LES CHAMPS OBLIGATOIRES POUR PASSER DE L’ÉTAPE PROPOSITION/NÉGOCIATION À RECHERCHE DE CONFLITS FINALE

- ☐ Montant de la proposition

LORSQU’UNE OPPORTUNITÉ N’EST PLUS ACTIVE, CHANGEZ MANUELLEMENT SON STATUT À FERMÉE PERDUE

- ☐ Étape *(par défaut Fermée perdue)*
- Raison de la perte de l’opportunité:
 - ☐ Conflit d’affaires
 - ☐ Trop coûteux
 - ☐ Concurrent offre une plus grande valeur
 - ★ Si cette valeur est sélectionnée, complétez le champ *Fermée perdue – Concurrent gagnant*
 - ☐ Échec de la recherche du conflit client
 - ☐ Échec de la recherche du conflit dossier

En tout temps, il vous est possible d’accéder aux outils d’assistance

- via la page bcf.ca/salesforce ou
- en communiquant à l’adresse salesforce@bcf.ca

