

Pipeline de vente

Excel





Qu'est-ce qu'un pipeline de vente Excel ?

Véritable outil de vente, un pipeline de vente permet de visualiser et de suivre les leads et les prospects tout le long du parcours d'achat.

Cet outil permet d'offrir aux commerciaux une vision d'ensemble sur l'avancée de leurs prospects dans le parcours d'achat. Toutefois, un pipeline ne peut être pleinement efficace que s'il est bien géré.

Avantages Pipeline de vente Excel



Permet de structurer le processus de ventes et de pouvoir suivre les activités de chaque commercial.



Permet de mieux organiser l'entrée de nouveaux leads et d'assurer le suivi des actions.



Permet de différencier rapidement les prospects actifs des prospects « froids ».



Disposer d'un pipeline bien géré permet une optimisation et automatisation du processus de gestion des leads, améliorant ainsi les ventes et augmentant le chiffre d'affaires de l'entreprise.



Exemple Pipeline Excel

T1

NOM DE L'AFFAIRE	CONTACT	ÉTAPE DE VENTE	VALEUR	PROBABILITÉ	PRÉVISION PONDÉRÉE	DATE DE CONCLUSION ATTENDUE	CONTACT INTERNE	PROCHAINE ÉTAPE
AFFAIRE A	MAXIME DUPOND	1ER CONTACT	140 000€	10%	14 000€	22/02/2022	PAUL	INVITER
AFFAIRE B	VICTOR RUSTIKA	R2	100 000€	50%	50 000€	08/03/2022	SAMY	RELANCER
AFFAIRE C	Yael CARSENTIE	NEGOCIATIONS	45 000€	20%	9 000€	16/03/2022	HELENE	REVISER OFFRE
AFFAIRE D	PAULETTE CORBIER	ACCORD VERBAL	30 000€	80%	24 000€	03/04/2022	SABINA	ENVOYER CONTRAT
AFFAIRE E	NESSIM LTAIEF	R2	6 000€	70%	4 200€	21/04/2022	JONATHAN	RELANCER
TOTAL T1			321 000€		101 200€			

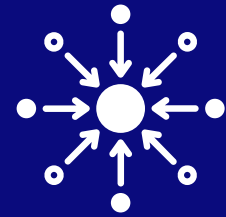
Quand changer pour un CRM ?



Lorsque votre équipe se développe.



Vous souhaitez avoir accès à des rapports et analyses avancées.



Vous désirez lier vos outils à votre gestionnaire de la relation client.



Excel a des limites, vous avez besoin d'un outil plus puissant.



Vous êtes à la tête d'une équipe qui gère de nombreuses affaires en parallèle.



Vous voulez pouvoir documenter et trouver facilement vos prospects et clients.

