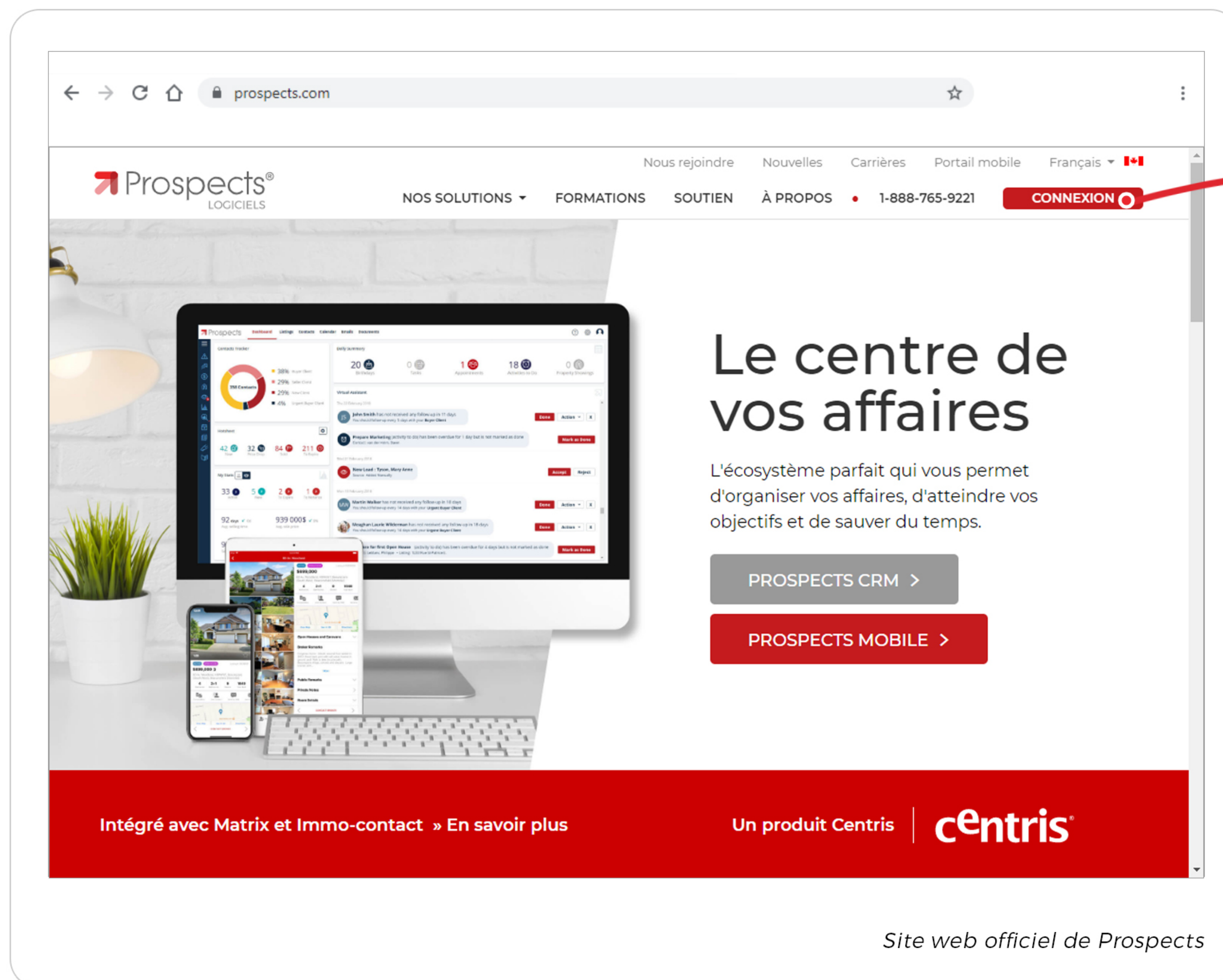


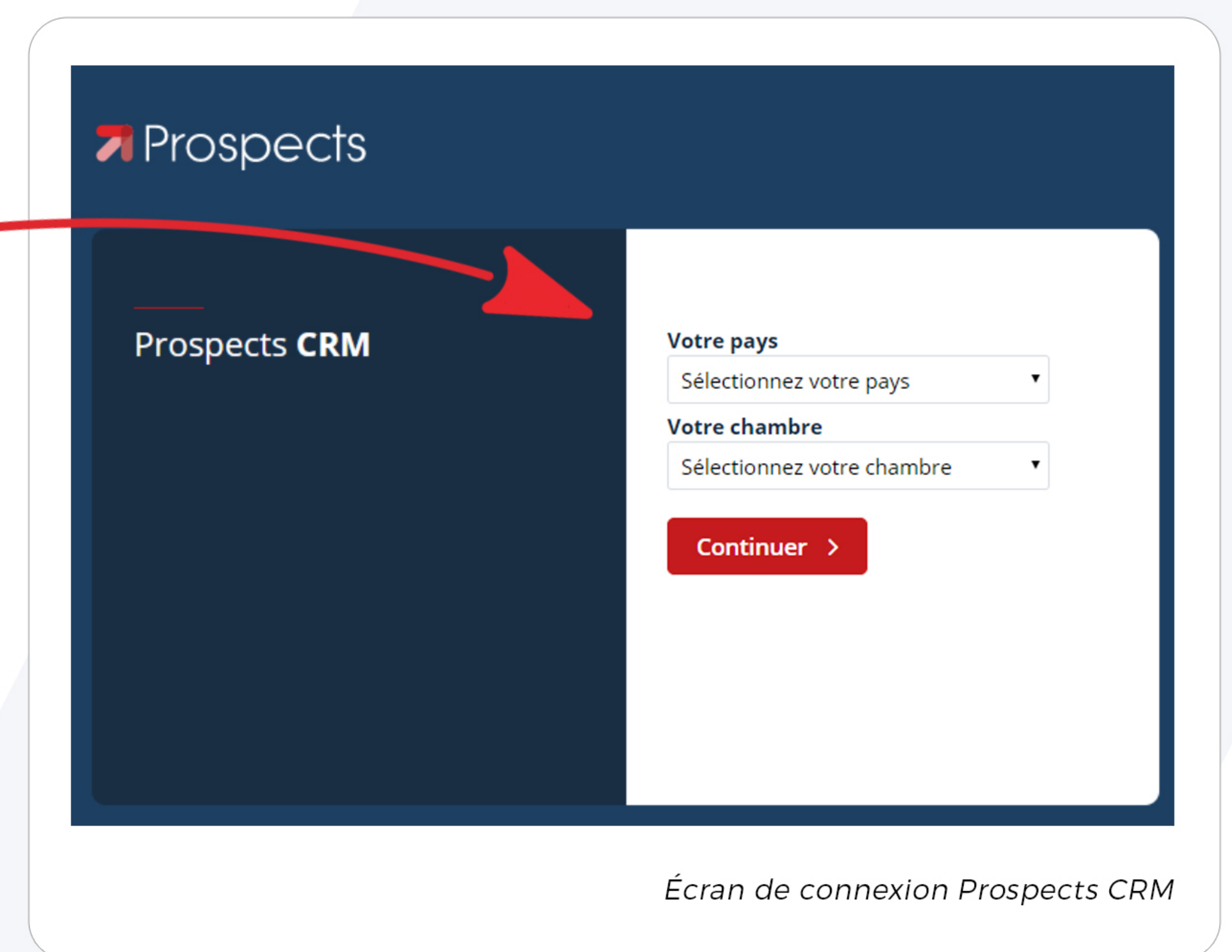
DÉFINISSEZ UNE
FONDATION
POUR DÉVELOPPER
VOTRE ENTREPRISE

Un accès simple et rapide à votre CRM

Vous pouvez facilement accéder à votre CRM depuis n'importe quel ordinateur en visitant le site web prospects.com et en cliquant sur son bouton de Connexion.



Site web officiel de Prospects



Écran de connexion Prospects CRM

N'OUBLIEZ PAS

Vous serez invité à choisir votre pays et le nom de votre chambre lors de votre premier accès à Prospects CRM. Utilisez votre **nom d'utilisateur** et **mot de passe** Centris lorsque vous êtes invité à vous connecter.

SAVIEZ-VOUS?

Vous pouvez ajouter la **page de connexion** à vos favoris pour un accès encore plus rapide à votre CRM!

2

Importez TOUS vos contacts. C'est simple et rapide!

Tirer profit de tout ce que Prospects CRM a à offrir commence par les contacts - c'est pourquoi l'étape la plus importante que vous pouvez prendre est d'importer et de consolider tous vos contacts en un seul endroit.

N'OUBLIEZ PAS

Toujours commencer par exporter ou enregistrer vos contacts dans un **format CSV** afin que vous puissiez les importer dans votre CRM.

Gestionnaire de Contacts

Nom	Mot clés	Tél. cell.	Ville
Aspell, Kathy	Broker; Holidays: Open House Invitation and 3 more		Beaconsfield
O'Hara, Lisa			Montreal
Adams, Mark	Condos; Newsletter; Buyer and 11 more	(514) 555-2298	Montreal
Decelles, Daniel	Broker		Laval
Savard, Simon	Acheteur; Famille: Noël and 3 more		Montréal
Pilon, Marc-André	Broker		Mirabel
Smith, Richard	Holidays: Client		Rawdon
Walter, Denis	CSV; 23-05-2012; Holidays: Potential Seller		Calgary
Senécal, Daniel	CS; Marie; Noël and 3 more	514-615-5607	Longueuil
O'Donnell, Susan	Notaire; Holidays: Marie and 3 more		Longueuil
Simard, Francis	Marie; Visite Libre; dheppell and 2 more		Longueuil
Tremblay, Lyne	Holidays: Gardening; Marie and 4 more		Montréal
Samson, Caroline	Holidays: Gardening; Marie and 4 more		Montréal
Pilon, Martin	Broker		Mascouche
Yanai Elbaz	Past Clients; Solliciter à expirer: Noël; Past Client		Ahuntsic-Cartierville (Montréal)
Smith, Eran	Past Clients; Condos; Hockey; Holidays and 6 more		Montreal
Lafrenière, Isabelle	Past Clients; 2006; Marie; Nouveau Listing and 7 more		Montreal
Fiset, Denis	Past Clients; Christmas; Newsletter; Potential Client	(514) 555-6432	Montreal
Heppell, Diane	Past Clients; Marie; Nouveau Listing; Propriétaire and 8 more	(514) 605-8776	Ahuntsic-Cartierville (Montréal)
Goupil, Andre	Past Clients; Christmas; Noël; Visite Libre and 2 more		Saint-Sauveur

Importation de contacts

- 1 Veuillez sélectionner le type de programme duquel vous désirez importer vos contacts.
Outlook 2000, 2002(XP), 2003, 2007-2010
- 2 Sélectionnez le fichier contenant vos contacts à importer.
Choisir ...
- 3 Sélectionnez un mot clé à ajouter aux contacts. Vous pouvez ajouter plus d'un mot clé en les séparant par une virgule.
Outlook 21-01-2020
- 4 Sélectionnez le format de date contenu dans votre fichier.
yyyy-MM-dd
- 5 Désirez-vous remplacer vos contacts de Prospects avec ceux que vous importez qui portent le même nom de famille et prénom, # téléphone et adresse ?
 Remplacer ?

SAVIEZ-VOUS?

Vous avez des contacts dans Matrix ou Prospects Mobile?
Notre intégration Matrix les synchronise instantanément.
Comme par magie!

Vos contacts sont sur votre téléphone et vous utilisez Prospects Mobile?
Vous pouvez simplement les importer depuis l'application et ils se synchroniseront automatiquement avec votre CRM.

Organisez et segmentez vos contacts (1/3)

L'organisation de vos contacts est essentielle. L'attribution d'une Étape de vente met instantanément Prospects CRM et votre assistant virtuel à votre service.

L'ajout de mots clés vous permet de segmenter et de cibler davantage vos contacts afin de pouvoir fournir les *bonnes informations* aux *bonnes personnes* au *bon moment*.

The screenshot shows a CRM contact profile for 'Rivera, Lance'. The interface includes a navigation bar with tabs: Sommaire, Historique, À faire, Publipostage, Transactions, Inscriptions, and Courriels. Below the navigation bar are action buttons (trash, print, dropdown) and a red 'Action' button. The main form is divided into several sections: 'Fiche' (personal details), 'Notes', 'Dates importantes', and 'Champs additionnels'. The 'Fiche' section contains fields for Nom (Rivera), Prénom (Lance), Titre professionnel, Compagnie, Conjoint(e), Téléphone(s), Courriel (tech@prospects.com), Référé par, Page web, and Adresses. The 'Champs additionnels' section includes checkboxes for 'Abonné au publipostage', 'Privé', 'Synchroniser', and 'Transférer ce contact à Centris', a dropdown for 'Étape de vente' (Clients acheteurs [7 jours]), and a list of 'Mots-clé' (2 chambres Condo, Ahuntsic-Cartierville, CSV 23-05-2019, Visite libre). At the bottom right, there are buttons for 'Enregistrer' and 'Enregistrer et fermer'.

Fiche contact

N'OUBLIEZ PAS

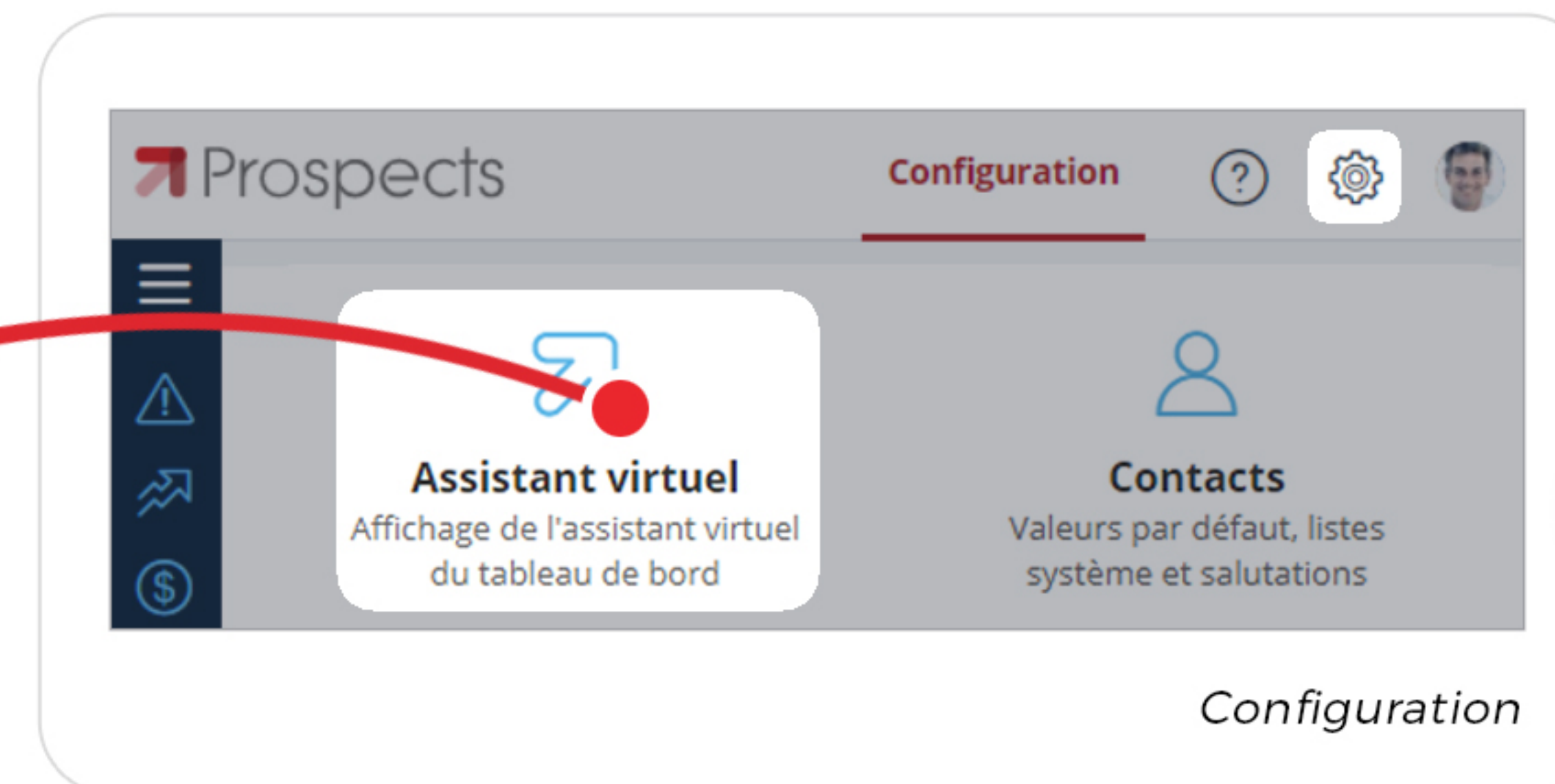
L'attribution d'une **Étape de vente** à vos contacts met instantanément votre CRM à votre service. Votre CRM est suffisamment intelligent pour savoir quand vous avez besoin de communiquer avec votre client par l'étape de vente que vous lui avez attribué.

Augmentez la pertinence et l'engagement de votre marketing en ajoutant des **Mots-clés**. Ils sont recherchables et peuvent être utilisés pour segmenter et cibler davantage vos contacts.

Organisez et segmentez vos contacts (2/3)

Vous contrôlez la façon dont vous organisez vos contacts. Personnalisez les Étapes de vente et leur Fréquence pour correspondre au niveau de service que vous souhaitez offrir.

- Supprimer l'Étape de vente sélectionnée
- Ajouter une Étape de vente



N'OUBLIEZ PAS

Vous pouvez personnaliser vos **Étapes de vente** par les paramètres de votre **Virtual Assistant**.

Configuration

Assistant virtuel

Étapes de vente Automatisation Affichage

Gérez jusqu'à 8 étapes de vente et leur fréquence de suivi.

Description	Fréquence de suivi	Utilisé dans
<input checked="" type="checkbox"/> Client actif	2 jours	Contacts: 34 / Automatisation: 1
<input checked="" type="checkbox"/> Client Potentiel	7 jours	Contacts: 0 / Automatisation: 1
<input type="checkbox"/> Autre	14 jours	Contacts: 8 / Automatisation: 0
<input type="checkbox"/> Nouveau contact	30 jours	Contacts: 53 / Automatisation: 2
<input type="checkbox"/> Client Passé	90 jours	Contacts: 0 / Automatisation: 1

Enregistrer Enregistrer et fermer

Configuration de l'Assistant Virtuel

Étape de vente

Nom de l'étape de vente
Nouveau contact

Fréquence de suivi
Aux 30 jours
Aux 2 jours
Aux 5 jours
Aux 7 jours
Aux 14 jours
Aux 30 jours
Aux 90 jours
Aux 180 jours
Aux 365 jours

Enregistrer et fermer

Paramètres d'un Type de suivi

Sauvegarder vos Étapes de vente

Attribuer un nom et une fréquence à votre Étape de vente

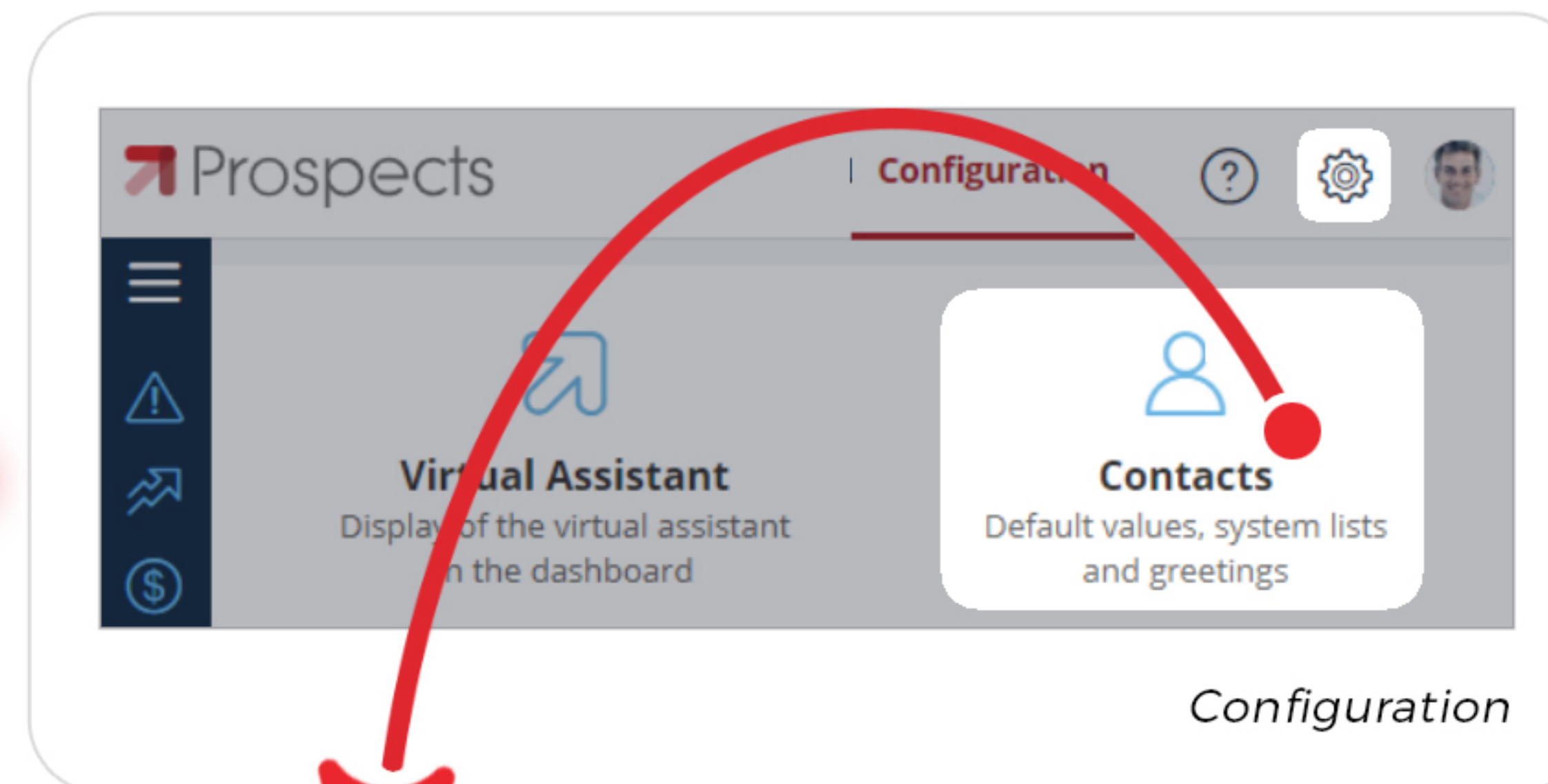
Une nouvelle **Étape de vente** peut être attribuée automatiquement à vos contacts dans certaines situations. Vous pouvez déterminer lesquelles sous l'onglet **Automatisation**.

Vous pouvez double-cliquer sur une **Étape de vente** existante pour la modifier.

Organisez et segmentez vos contacts (3/3)

N'OUBLIEZ PAS

Vous pouvez personnaliser vos **Mots-clés** par les paramètres du **Gestionnaire de contacts**.

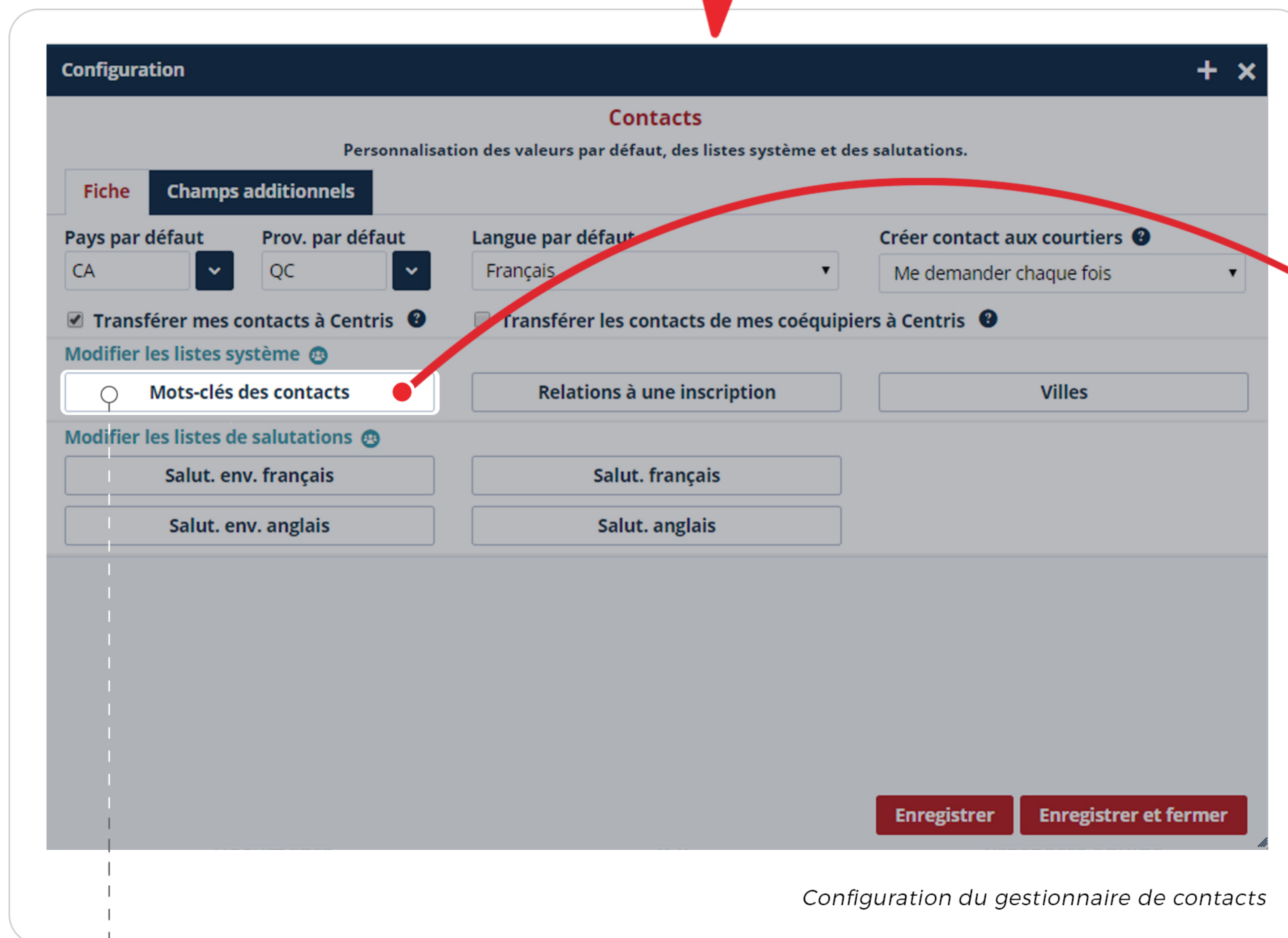


Configuration

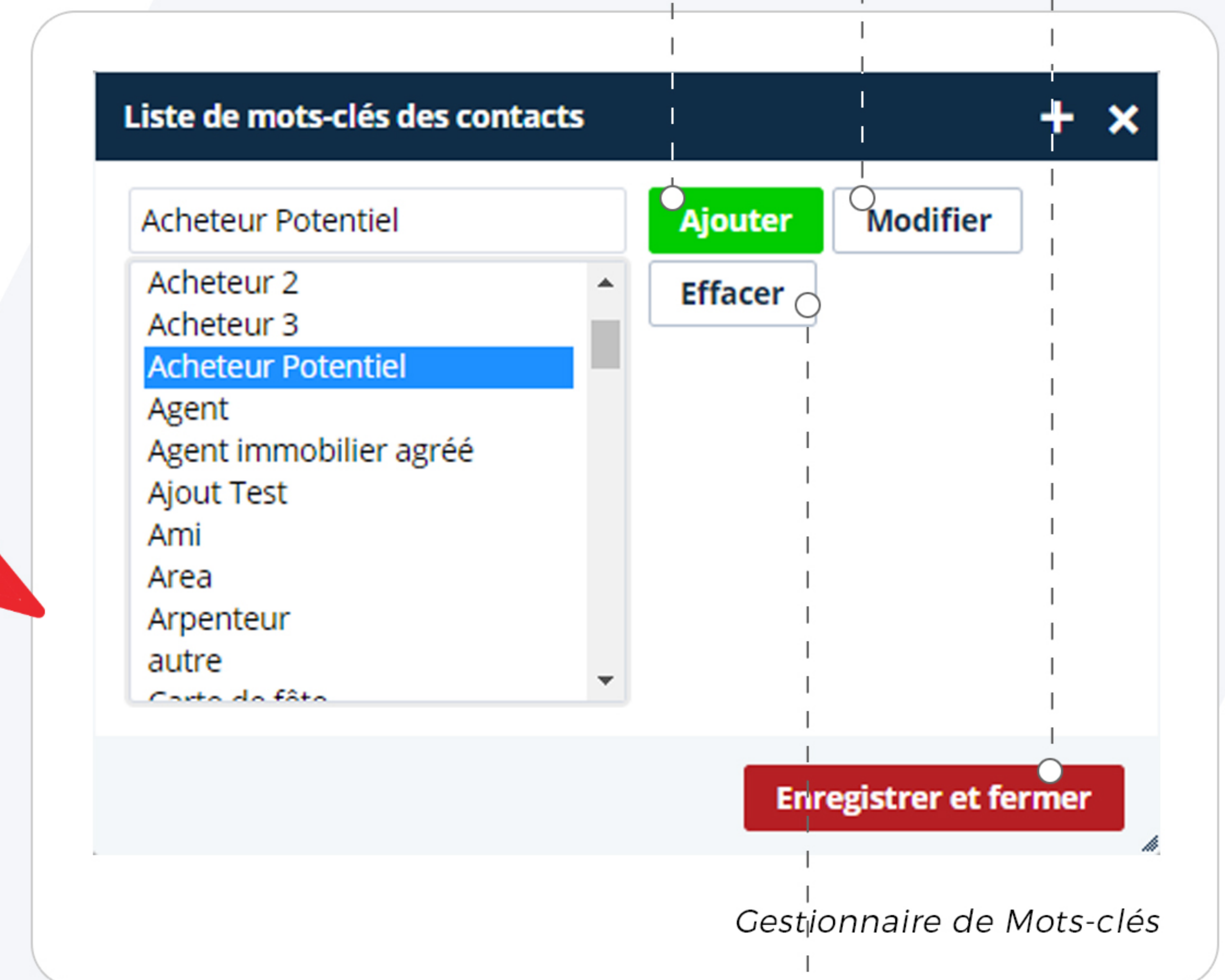
Sauvegarder vos Mots-clés ●

Renommer le Mot-clé sélectionné ●

Ajouter un Mot-clé ●



Configuration du gestionnaire de contacts



Gestionnaire de Mots-clés

Retirer le Mot-clé sélectionné ●

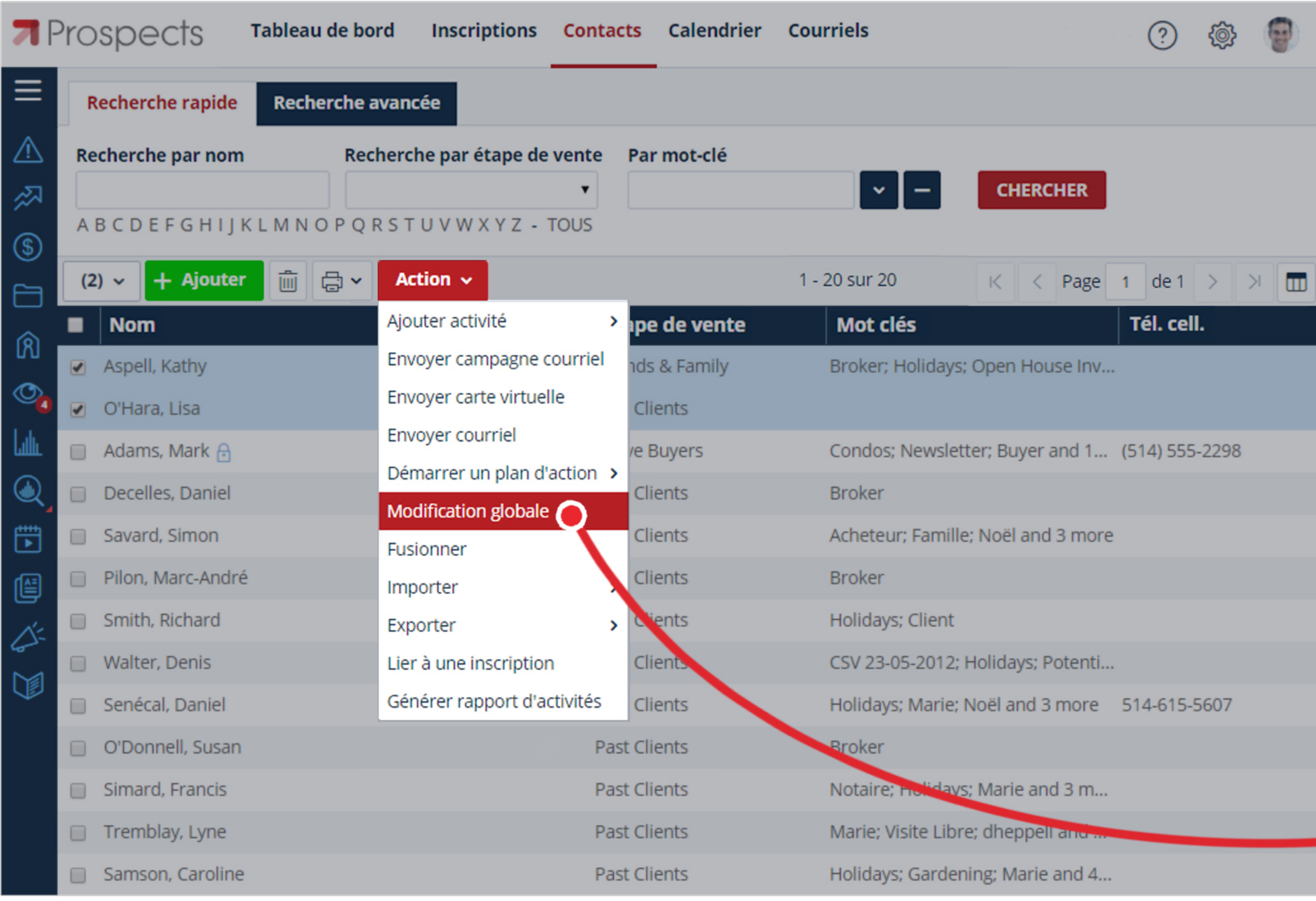
● Gérer vos Mots-clés

SAVIEZ-VOUS?

C'est par les paramètres du **Gestionnaire de contacts** que vous pouvez personnaliser les informations par défaut de nouveau contact, le contenu des menus déroulants supplémentaires ainsi que le nom de vos champs de texte et de date libres supplémentaires.

Gardez votre base de données à jour sans effort

Utilisez la fonction **Modification Globale** pour attribuer une nouvelle Étape de vente ou un Mot-clé à plusieurs contacts simultanément. Cela vous fera économiser beaucoup de temps et d'efforts!

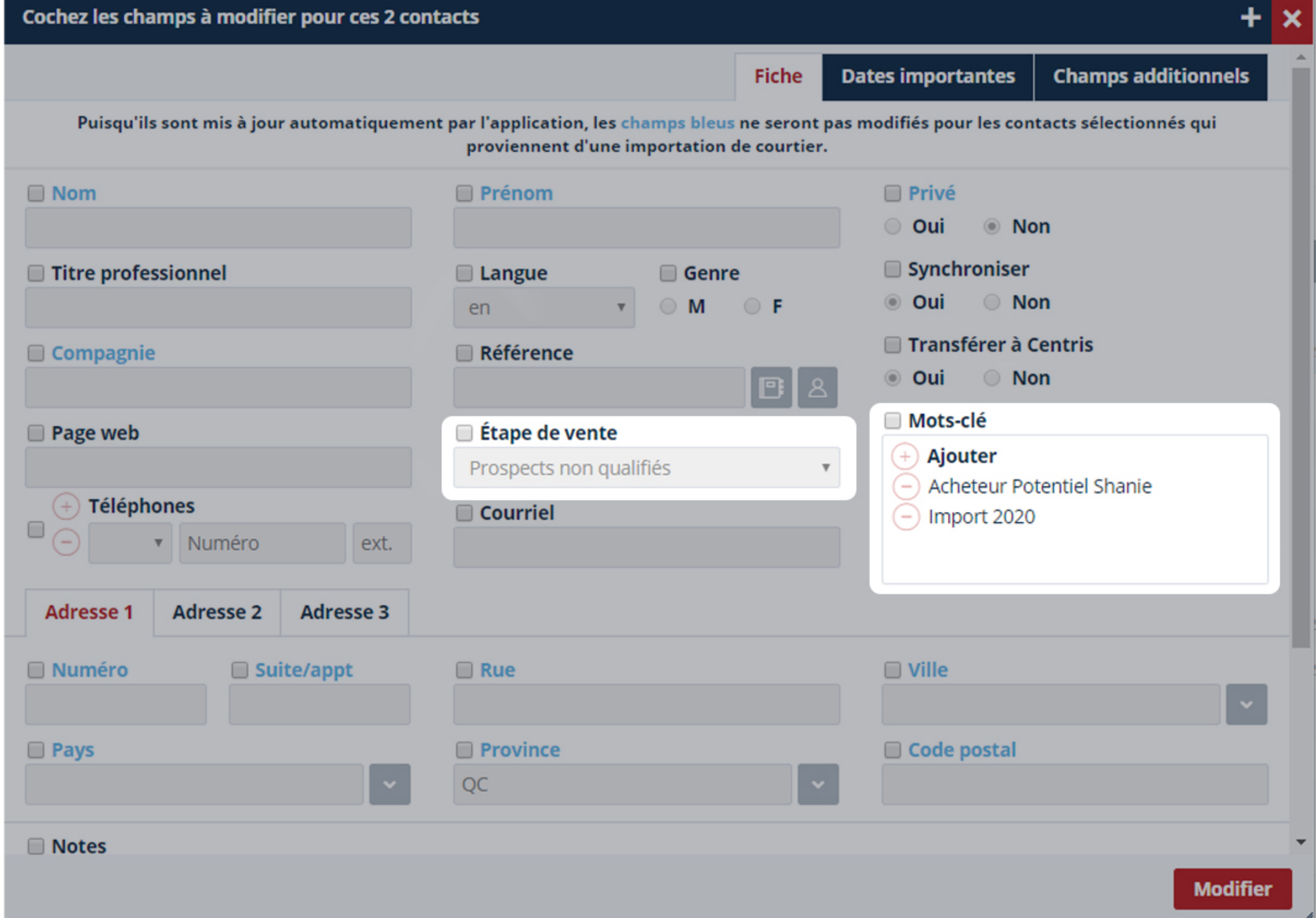


The screenshot shows the 'Prospects' CRM interface. At the top, there are navigation tabs: 'Tableau de bord', 'Inscriptions', 'Contacts', 'Calendrier', and 'Courriels'. Below this, there are search options: 'Recherche rapide' and 'Recherche avancée'. The 'Recherche avancée' section has three search criteria: 'Recherche par nom', 'Recherche par étape de vente', and 'Par mot-clé'. A 'CHERCHER' button is visible. Below the search bar, there is a list of contacts with columns for 'Nom', 'Type de vente', 'Mot clés', and 'Tél. cell.'. An 'Action' menu is open over the list, with 'Modification globale' highlighted. A red arrow points from this menu item to the 'Modification Globale' form shown in the next image.

Gestionnaire de contacts

SAVIEZ-VOUS?

La fonction **Modification globale** vous permet de mettre à jour toutes les informations trouvées dans vos fiches pour plusieurs contacts à la fois. Utilisez-la pour maintenir ou nettoyer rapidement votre base de données.



The screenshot shows the 'Modification Globale' form. At the top, it says 'Cochez les champs à modifier pour ces 2 contacts'. Below this, there are several sections of fields to be updated. The 'Étape de vente' field is selected, and its value is 'Prospects non qualifiés'. Other fields include 'Nom', 'Prénom', 'Titre professionnel', 'Compagnie', 'Page web', 'Téléphones', 'Adresse 1', 'Adresse 2', 'Adresse 3', 'Numéro', 'Suite/appt', 'Rue', 'Ville', 'Pays', 'Province', 'Code postal', and 'Notes'. There are also checkboxes for 'Privé', 'Synchroniser', and 'Transférer à Centris'. A 'Modifier' button is at the bottom right.

Modification Globale

Tirez profit de votre Assistant Virtuel pour se concentrer sur ce qui compte le plus

Le Tableau de bord vous permet de prendre action instantanément sur vos opportunités les plus prioritaires. Passez en revue vos nouveaux clients potentiels et gérez vos tâches, vos suivis, vos visites et plus encore.

The screenshot shows the 'Tableau de bord' (Dashboard) of the Prospects CRM. It features several key sections:

- Mes contacts suivis:** A donut chart showing the distribution of 74 contacts: 58% Prospects non qualifiés, 16% Clients vendeurs, 12% Clients acheteurs, 8% Anciens clients, 4% Prospects qualifiés, and 1% No Go.
- Sommaire journalier:** Overview of daily activities: 0 Anniversaires, 0 Rendez-vous, 1 Activités à faire, and 0 Visites de propriété.
- Assistent virtuel:** A list of tasks and reminders, such as 'Monique Barrette n'a pas été contacté depuis 5 jours' and 'Voulez-vous régler l'activité Appel de suivi #2 qui est due depuis 44 jours?'. Each item has a 'Suivi fait' button and an 'Action' dropdown.
- Nouveautés:** A summary of recent market activities: 43 Nouveau, 19 Baisse prix, 7 Vendu, and 6 A expirer.
- Mes statistiques:** Individual and team sales statistics, including 'En vigueur', 'Nouveau', 'À expirer', and 'À notarié'.

Annotations on the left side of the dashboard:

- Répartition de vos contacts (green dot)
- Activités de marché instantanées (yellow dot)
- Statistiques de ventes individuelles et d'équipe (blue dot)

Annotations on the right side of the dashboard:

- Rappels quotidiens (purple dot)
- Votre Assistent virtuel (red dot)

Tableau de bord

SAVIEZ-VOUS?

Atterrissez sur votre **Tableau de bord** chaque fois que vous vous connectez en le définissant comme votre **Page d'accueil** à partir de la Configuration **Générale** de votre CRM.

Votre **Assistent virtuel** vous rappellera quand il est temps d'entrer en contact avec l'un de vos contacts en fonction de l'**Étape de vente** que vous leur avez attribué!

Nous avons les réponses à vos questions

Soutien technique

soutien@prospects.com

Visitez notre centre d'aide

Obtenir des réponses à vos questions est plus facile que jamais. Le Centre d'aide est un centre de ressources d'apprentissage comprenant des articles, de courts tutoriels, des webinaires à la demande et des guides.

prospects.com/centredaide



facebook.com/prospects



twitter.com/prspcts



Instagram.com/prospects_software

