

Évolution de l'app ?

janvier 2025

Sommaire

Introduction

1

Faire de l'application un outil
commercial performant

2

Faire de l'application un outil
d'analyse des données

3

Nos questions

4

Conclusion

5



Introduction

Contexte actuel

Minds utilise une application interne pour la gestion des factures, devis, clients, et recommandations.

Besoin de + de :

Suivi global de l'activité.

Suivi des données

Diminution des **tâches répétitives**.



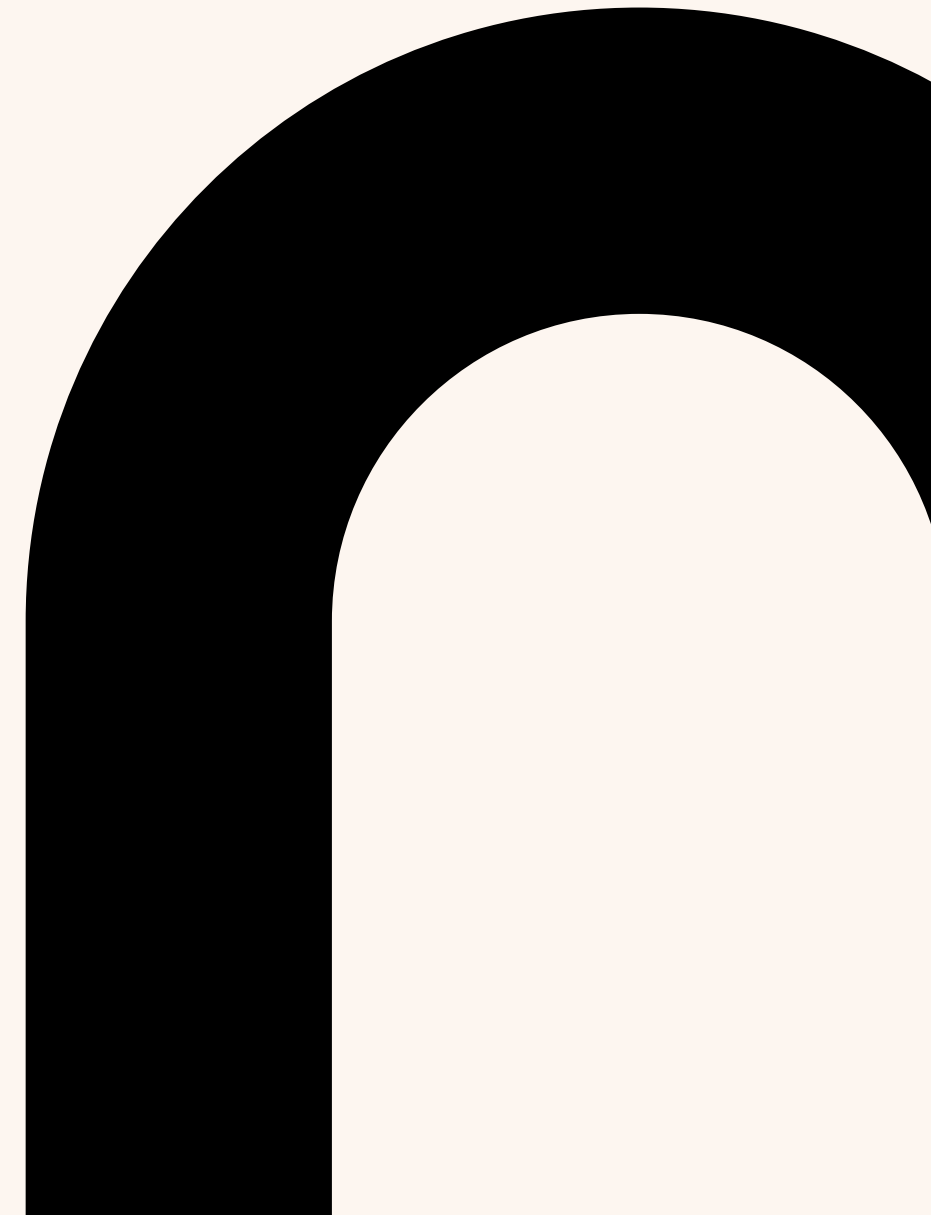
Comment améliorer l'application ?

Peut-être l'application est-elle le meilleur moyen pour entrer dans un suivi commercial performant et analyser notre base de données ?

Est-ce que c'est possible ? Combien cela nous coûterait-il ?

I - Faire de l'application un outil commercial performant

Cela ... en s'inspirant de la mise en page intuitive du CRM Pipedrive

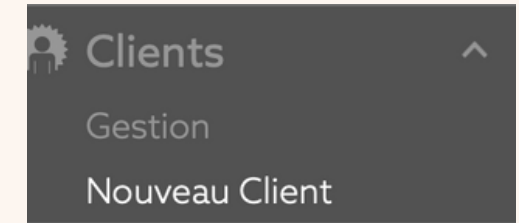


1. Trier notre base de donnée

1. Dans la rubrique “Clients”

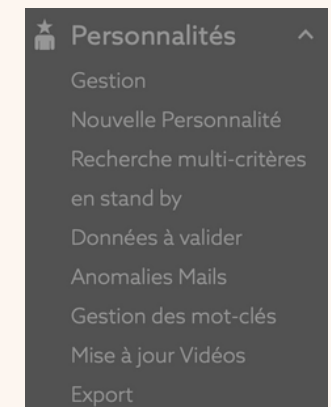
Créer 3 sous-catégories : “**Contact client**”, “**Organisation**”, “**Analyse de ces données**”

1. **Contact client** : Il faudrait qu’apparaissent l’organisation liée, les dossiers liés, les affaire en cours, des notes et fichiers, une qualification du contact (grâce à son poste), le secteur de l’entreprise
2. **Organisation** : Il faudrait qu’apparaissent le contact lié, les dossiers liés (avec l’historiques et les documents), les affaire en cours, des notes et fichiers, la qualification de l’organisation (agences/annonceurs), secteur d’activité, étiquette (client/prospect)
3. **Analyse de ces données** : Par exemple - Classement des clients dans le CA, Taux de rétention client (Proportion de clients récurrents d'une année sur l'autre), Nouveaux clients vs clients existants (Capacité à attirer de nouveaux contrats), Valeur moyenne par contrat/client (Montant moyen généré par client)



2. Dans la rubrique “Personnalités”

- **Enlever** : “en stand by”, “données à valider”, “anomalies Mails”, “Mise à jour Vidéos”
- **Clarifier l’affichage** sur la page d’accueil (budget, secteurs, etc) **et les mots clefs**
- **Relier les personnalités aux dossiers** et pourquoi pas **aux organisations**
- **Ajouter une catégorie “Analyse de ces données”** : Taux d’engagement (Nombre de conférences réalisées par chaque intervenant), Satisfaction client par conférencier (Enquêtes ou retours sur leurs prestations), Popularité (Analyse de la demande par conférencier (répétition de booking, secteurs où ils sont plébiscités)), Coût vs performance (Rapport entre coût de l’intervenant et revenus générés)



3. Utilité de la rubrique “Contacts” qui serait intégrée à la rubrique “Clients” ?

À l'image de Pipedrive ...

La rubrique “Personnalités”

MINDS

Personnalités

Rechercher : Statut: **Actif** Archivé/Indisponible Visible sur le site: **Oui**

Genre: **Artiste(s)** **Conférencier(s)** **Modérateur(s)** **Coach(s)** Rechercher

4814 enregistrements **A** B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z Autre

Identité	Profession	Métier	Langue(s)	Date (Dernière modification)
+ A. Makarov Alexei	Spécialiste de l'énergie en Russie			19/02/2021
+ Aaron	Chanteurs			19/10/2020
+ Aaron Richard				19/02/2020
+ Aaron Zakh	Co-Founder and Advisor to			08/04/2019

Produits Rechercher dans Pipedrive + 564 produits **Alexandra** X ...

Tous A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W Y Z

Prénom	Nom	Qualification	Fonction	Nom de l'entrep...	Prix (EUR)	Numéro de télép...	E-mail
	Karine Mas...				3 000 €		
Jean-L...	Etienne	Conférencier	Aventurier, conféren...			+336 33 77 ...	jle@jeanlouis...
Laurent	Verat	Conférencier	Manager Maxime Va...	MVL			manager@mv...
Tatiana	Brillant	Conférencier	Négociatrice au RAID			06 45 69 63...	tatiana.brillan...
Alban	Guyot	Conférencier	Directeur général			+33 4 78 87...	alban.guyot@...
André	Loesekrug-...	Conférencier		JEDI		+33 6 85 31...	alp@jedi.foun...
Virginie	Guyot	Conférencier	Pilote de Chasse			06.07.38.05...	v.g@virginieg...
Nan	Fisher	Conférencier		the AAT pr...			nan@theaatpr...
Rand	Hindi	Conférencier	Expert en Intelligenc...	Zama			rand@zama.ai
Delerue	Polo	Conférencier	Snowboarder			06 74 97 20...	polodelerue@...
Bruce	Benamran	Modérateur	Science Youtuber				bruce@e-pen...
David	Lacombled	Conférencier	Directeur de la villa ...				david@lacom...
Elisabe...	Tchoungui	Conférencier	Journaliste et écrivain				e_tchoungui@...
Stella	Carpenter	Modérateur	Animatrice			+33782679...	stellacarpent...
Guy	Lagache	Modérateur	Journaliste				guylagache@...
Chloe	Oldham	Conférencier		Joseph Sti...			cao2156@col...
Isabelle	Ithuburu	Modérateur		Canal +			isabelle.ithurb...

Gestion des Personnalités Minds :

- Manque de qualifications pertinentes sur la page d'accueil (conférencier/modérateur, budget)
- Manque de suivi général des affaires en cours, relié à chaque personnalité

Est-il possible d'ajouter de nouvelles qualifications, telles que : conférencier/modérateur, nom de l'entreprise liée, le prix d'achat, etc. ?

Est-il possible d'ajouter des filtres comme “dossier en cours”, “dossier gagné”, “dossier perdu”, à propos du statut du dossier (prise de brief, première reconnaissance, option, devis, contrat, etc) ?

Personnalités

Recherche multi-critères

Recherche multi-critères

Prénom / Nom
 Genre :

Profession

MINDS

Les + de Pipedrive

- Possibilité de trier les personnalités en fonction de filtres personnalisables
- Possibilité d'accéder aux fiches 'produit', elles-mêmes reliées aux affaires, organisations et personnes (clients et agents)

F G H I J K L M N O P Q R S T U V W Y Z

	Qualification	Fonction	Nom de l'entrep...	Prix (EUR)	Numéro de télép...
ne Mas...				3 000 €	
ne	Conférencier	Aventurier, conféren...			+336 33 77 ...
it	Conférencier	Manager Maxime Va...	MVL		
ant	Conférencier	Négociatrice au RAID			06 45 69 63...
ot	Conférencier	Directeur général			+33 4 78 87...
sekrug-...	Conférencier		JEDI		+33 6 85 31...
ot	Conférencier	Pilote de Chasse			06.07.38.05....
er	Conférencier		the AAT pr...		
li	Conférencier	Expert en Intelligenc...	Zama		
	Conférencier	Snowboarder			06 74 97 20...
amran	Modérateur	Science Youtuber			
omble	Conférencier	Directeur de la villa ...			
oungui	Conférencier	Journaliste et écrivain			
enter	Modérateur	Animatrice			+33782679...

Personnaliser les colonnes

- Actif
- Adresse
- Adresse (détails)
- Catégorie
- Code du produit
- Code postal
- Description
- Fréquence de facturation
- Fréquence de facturation → Cycles de facturation
- ID
- Prix unitaires

Comment cela est-il possible sur l'app ?

Les améliorations à faire sur l'app

- Recherche personnalités : mots clefs à trier / Recherche multicritères
- Ajouter des qualifications / thèmes qui reviennent le plus
- Etre capable de relier les personnalités aux dossiers, agents, organisations et personnes

Produits

Rechercher dans Pipedrive

Guyot

Alexandra Propriétaire

1 abonné

Barre latérale

Prix Affaires Variations Fichiers

+ Prix

DEVISE	PRIX UNITAIRE	COÛT	COÛT DIRECT	COMMENTAIRE
Euro	5 000 €	7 000 €	0 €	

Détails

Code du produit -

Unité -

Taxe % 0

Catégorie -

Description Biographie ici

Fréquence de facturation Une fois

Fonction Pilote de Chasse

Qualification Conférencier

Prénom Virginie

Adresse 118 Grand Rue

E-mail v.g@virinieguyot.com

Code postal 92310

Numéro de téléphone 06.07.38.05.29

Ville SEVRES

Nom de l'entreprise -

Participants

There are no participants linked to this product.

+ Participant

1

2

3

MINDS

On voudrait que nos fiches personnalités ressemblent à celle de Pipedrive :

- Clarté et intuitivité de la fiche
- Chaque fiche est reliées aux dossiers, agents, organisations, personnes
- Historiques des événements + visuel de l'historique

- Les différentes rubriques permettent d'en faire un outil complet de suivi :

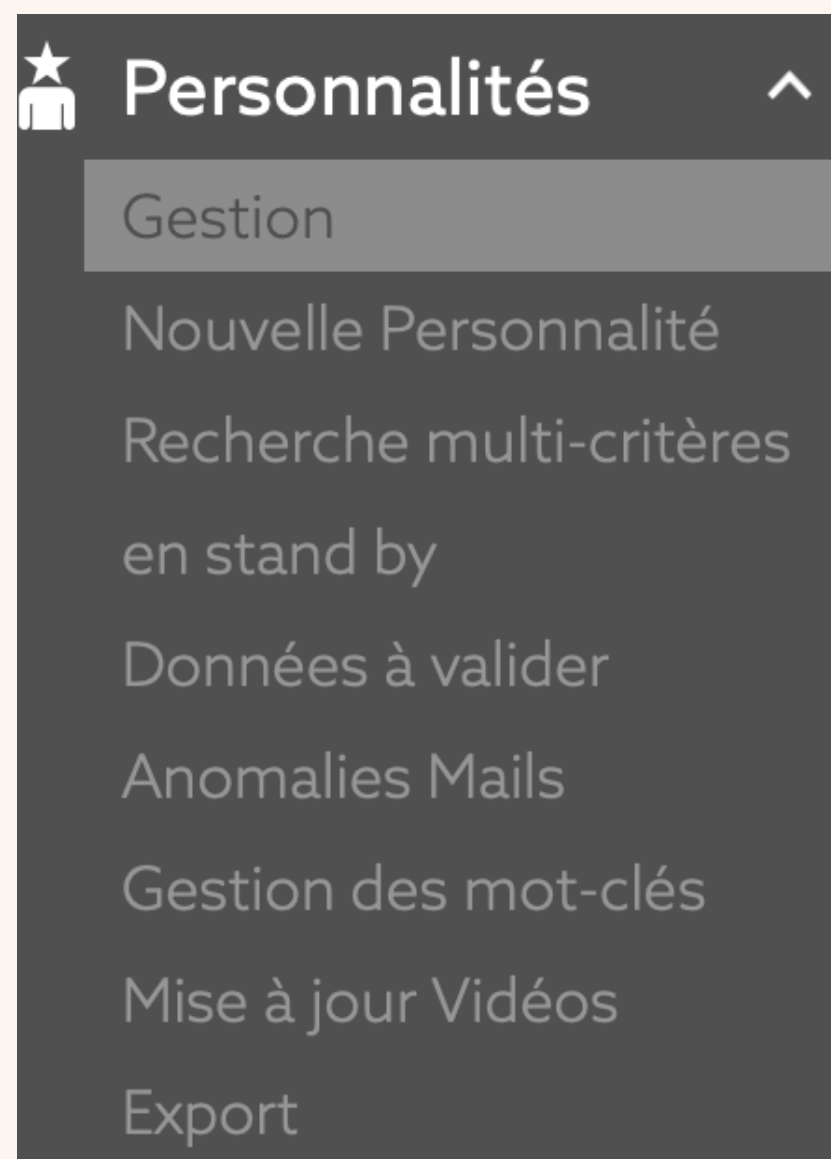
Prix

Variation des prix (avec le coût qui correspond au prix de vente et le prix unitaire qui correspond au prix d'achat)

Affaires

Fichiers (intéressants pour implémenter les fichier presses, actu ...)

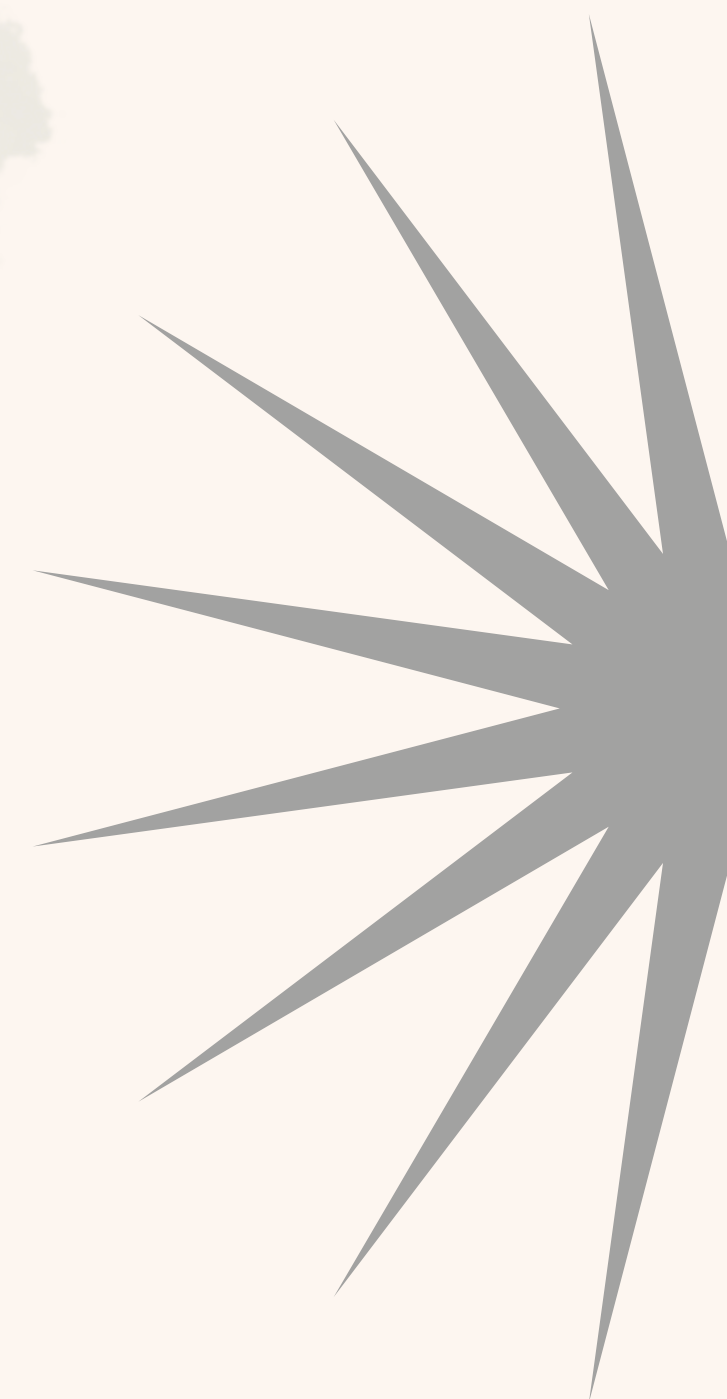
Comment faire évoluer l'app en ce sens ?



**Des catégories redondantes / parasites,
que nous n'utilisons pas**

“en stand by”, “données à valider”,
“anomalies Mails”, “Mise à jour Vidéos”

**que l'on pourrait remplacer par de la
statistique / étude des datas
“personnalités”**



La rubrique “Clients”

MINDS

Personnalités

Clients

Gestion

Nouveau Client

Dossiers

Vsummit

Devis / Contrat

Facturation

Agenda

Suivi

Contacts

Equipe

Agents

Clients **200 derniers**

recherche :

Statut :
Tous
Actif
Désactivé

Rechercher

Client	Statut	Contact
ECONOCOM WORKPLACE INFRA INNOVATION	Actif	Annonceur FR82844844092
Direction régionale et interdépartementale de l'environnement, de l'aménagement et des transports d'IDF	Actif	

Contacts / Personnes

Rechercher dans Pipedrive

+ Personne

743 personnes

Alexandra

Étiquettes	Nom	Nom	Organisation	Adresse e-mail	Téléphone	Total de...	Affaires clôtu...	Affaires en c...	Date
PROSPECT...	Adeline Cloc...		coQliQo	adeline.clochard@coc	0699016853 (Pro)	0	0	1	
PROSPECT...	Sihame Ganie		Spendesk	sihame.ganie@spend		0	0	1	
CLIENT	Tom Farny		Human n' Part...	tom.farny@human-n-	06 73 77 49 73 (Pro)	0	0	0	
CLIENT	Laetitia Kaep...		L'agence CRU...	laetitia.kaepelin@lac	06 89 68 39 80 (Pro)	0	0	1	
CLIENT	Margaux Mei...								
	Pauline Buch...								
	Eva	Toudef							
	Vincent	Dumont							
	Mireille	Burtin-A...							
	Valentine	Kleitz							
	Alexandra	Weil							
	Patrick	Miliotis							
	Emilie	Aubry							
	Damien	Cordier							
	Nathalie	Da Silva							
	Melissa	Nanique							
	Manon	Turin							

Contacts / Organisations

Rechercher dans Pipedrive

+ Organisation

452 organisations

Alexandra

Nom	Qualification	Secteur d'activité	Étiquettes	Affair...	Affair...	Adresse	Personn...	Propriétaire
Human n' Partners			CLIENT	0	0	27 Rue du Docteur Lancereaux, ...	1	Alexandra
L'agence CRUNCH			CLIENT	0	1	18 Rue Valton, 92110 Clichy, Fr...	1	Alexandra
EBRA EVENTS			CLIENT	0	2	3 Avenue des 2 Fontaines, 5714...	2	Alexandra
coQliQo			PROSPE	0	1	13 Rue Gosselet, Lille, France	1	Alexandra
Spendesk			PROSPE	0	1	51 Rue de Londres, 75008 Paris...	1	Alexandra
Lartisien			PROSPE	0	0	Accor Siège - Tour Sequana, 82...	1	Alexandra
Cavin Conseil	Client Agence			0	0		1	Alexandra
EM Normandie	Client Annonc...	Enseignement supéri...		0	0		3	Alexandra
ENSAM	Client Annonc...			0	0		1	Alexandra
ADMICAL	Client Annonc...	Organisation citoyen...		0	0		2	Alexandra
Cosmo connected	Client Annonc...			0	0		2	Alexandra
MMA	Client Agence			0	0		2	Alexandra
Dior	Client Annonc...			0	0		2	Alexandra
Havas	Client Agence	Marketing et publicité		0	0	29-30 Quai de Dion Bouton	22	Alexandra
Egg Events	Client Agence			0	0		14	Alexandra
Workday	Client Agence	Logiciel		0	0		2	Alexandra
Auditoire	Client Agence	Services événementi...		0	0		10	Alexandra

Page “Clients” Minds

- Manque de qualifications pertinentes (différenciation “Personnes” et “organisations”, différenciation “agences” et “annonceurs” claire). Est-il possible d’en ajouter ?
- Manque de filtre / statistiques (les meilleurs clients, ceux qui contribuent le + au CA, etc)
- Manque de suivi général des affaires en cours pour ces mêmes contacts

On aimerait que ça ressemble à ce que Pipedrive fait.

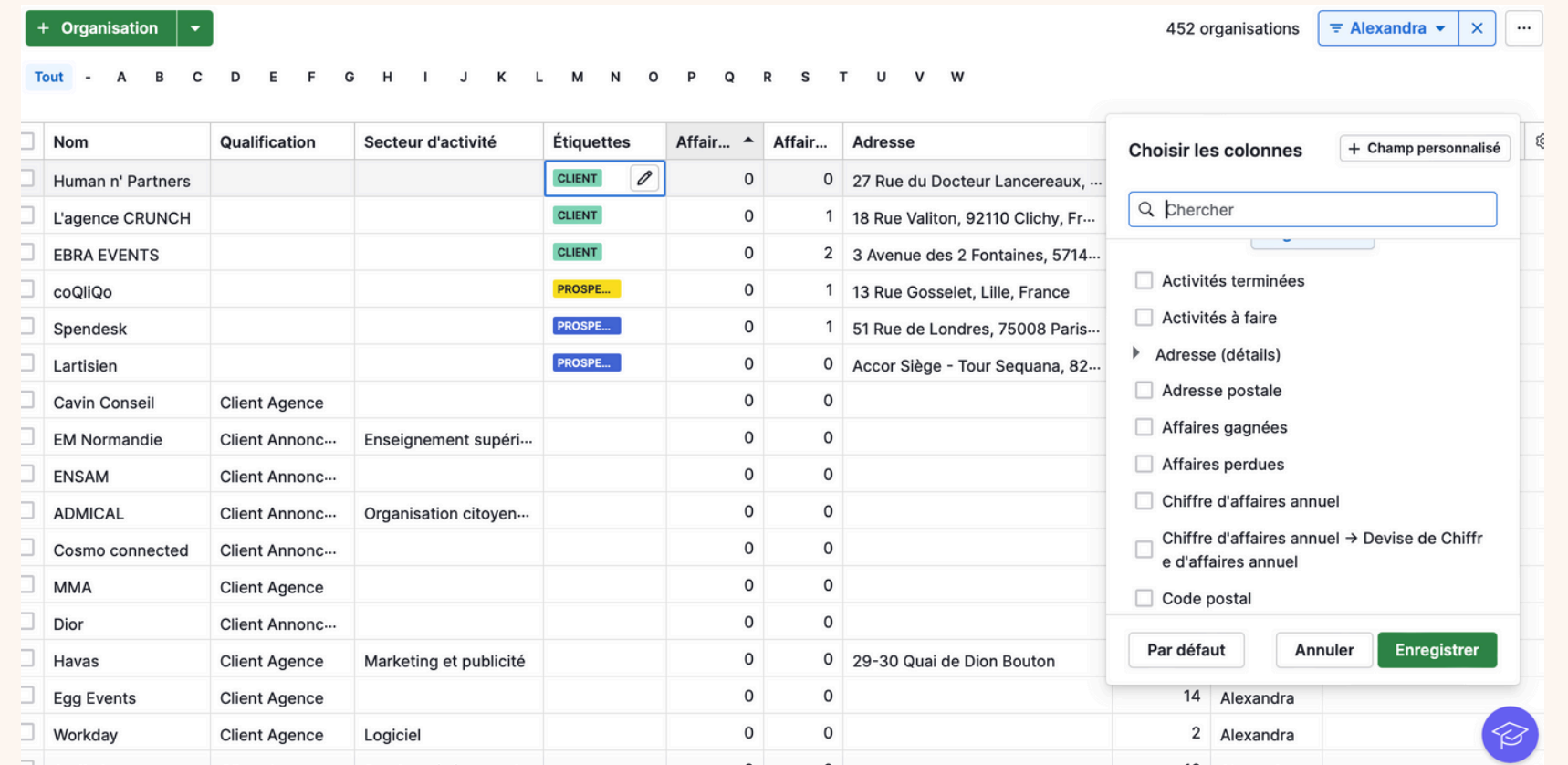
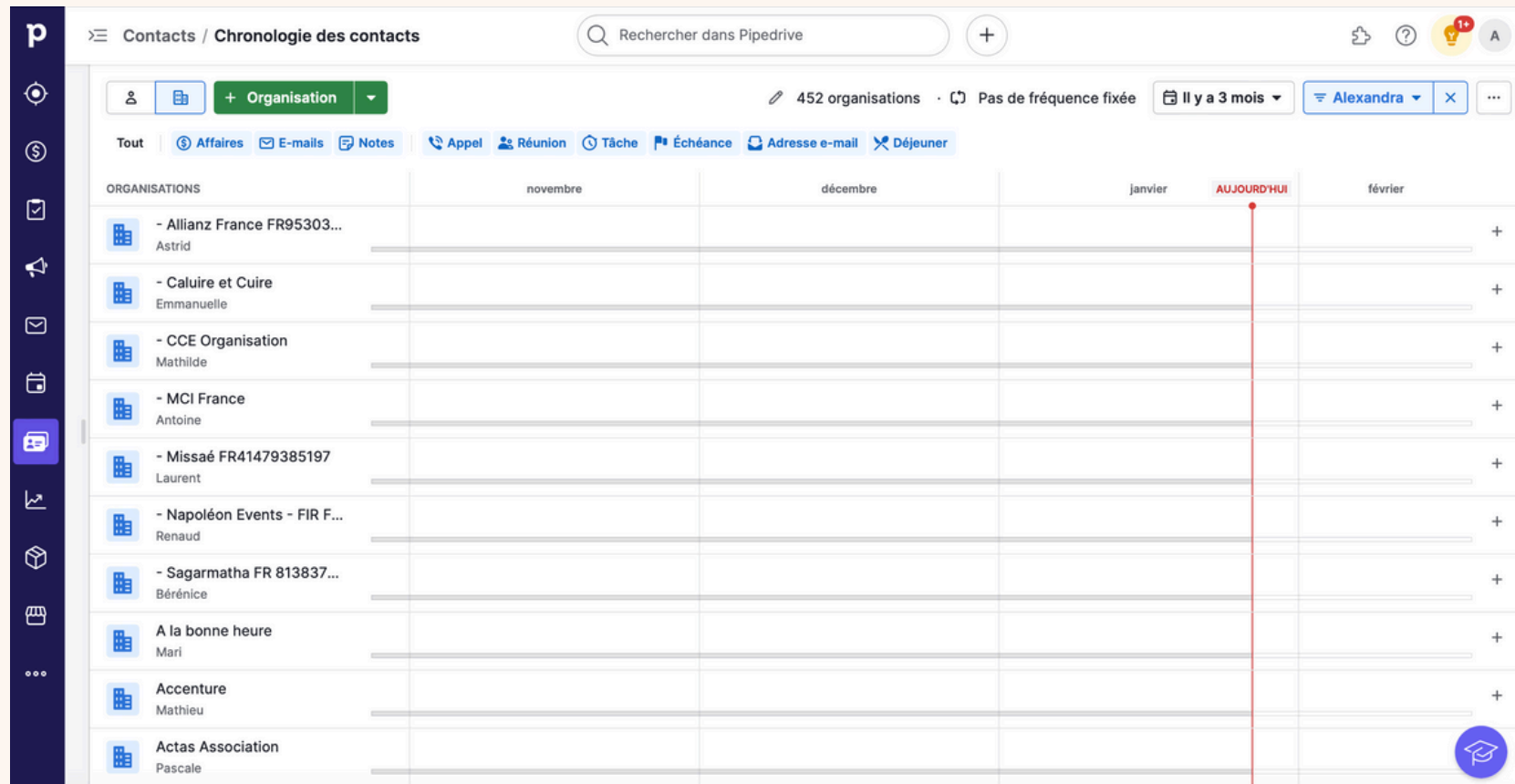
Fiches Contacts - Organisation Pipedrive

- Possibilité d'y lier les affaires en cours, les dossiers passés, l'historique de la collaboration, les personnes à contacter, de manière très intuitive
- Possibilité de faire des "allers-retours" avec la fiche du contact client / la fiche des affaires
- Possibilité d'y implémenter des documents importants (dans fichier), des activités ...
- Possibilité d'y afficher des infos importantes (client chaud / froid, prospect ...)

Est-ce que c'est possible d'améliorer les choses de cette manière, et dans quelle mesure ?

The screenshot displays the MINDS CRM interface. At the top, there's a navigation bar with 'Personnalités', 'Clients', and 'Nouveau Client'. A sidebar on the left lists various modules like 'Gestion', 'Dossiers', 'Vsummit', 'Devis / Contrat', 'Facturation', 'Agenda', 'Suivi', 'Contacts', 'Equipe', 'Agents', 'Newsletter Minds', 'Nwl Minds N°2', and 'Actus'. The main area is titled 'Nouveau Client' and contains a form with fields for 'Statut' (set to 'Actif'), 'Nom du Client', 'Entreprise Hubspot', 'n° TVA intracommunautaire', 'Précision', 'SIRET', 'code NAF', 'Mail Facturation', 'Téléphone', 'Mobile', and 'Catégorisation *'. Below this is the 'Adresse de facturation' section with fields for 'Adresse 1', 'Adresse 2', 'CP', 'Ville', and 'Pays' (set to 'France').

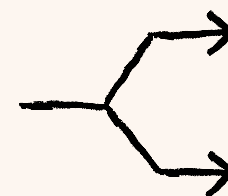
Below the form, there's a search bar 'Rechercher dans Pipedrive' and a user profile for 'Alexandra Propriétaire' with '1 abonné' and a '+ Affaire' button. The main content area shows a contact profile for 'Human n' Partners' with a 'Résumé' section containing 'CLIENT' and '27 Rue du Docteur Lancereaux, Paris, France'. Below this is a 'Points d'attention' section and a 'Historique' section. The 'Historique' section shows a list of activities, with one entry for 'Personne créée: jeudi dernier à 15:17'.



Les + de Pipedrive

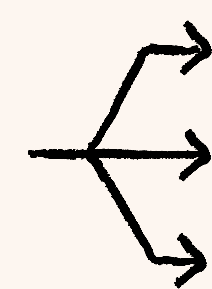
- Contacts sont séparés en **“organisations”** et **“personnes”**
- Contacts affichés avec des différenciations pertinentes (agences/annonceurs, étiquette ...)
- Rangement des contacts possible grâce à des filtres personnalisables

ORGANISATION/CLIENTS



AGENCES

ANNONCEURS



SECTEUR 1 OU MÉTIER

SECTEUR 2 OU MÉTIER

SECTEUR 3 OU MÉTIER







Comment s'en inspirer ?

Devrait pouvoir faire :

A propos de la rubrique “Contacts”

MINDS

contacts 1000 + Ajout conta

Identité	Mail	Typologies	Tu / vous	Langue	Client(s)	
Elodie Duval	elodieduval@groupevaleco.com	Contact Client			Valeco	 
Marion Villard	mvillard@hopscotch.fr	Contact Client			Hopscotch	 
Emmanuel Castro Benoist	emmanuel.castro-benoist@groupama-cm.fr	Contact Client			Groupama Centre Manche	 

L’affichage des contacts n’est pas assez qualifié

Typologie de contact est un peu brouillon (“client”/”contact client”)

Ce qui doit être changé :

- Devrait être affiché : à qui est relié le contact, quelle est sa qualification (DRH, marketing ...), le nombre de dossiers réalisés, dossier en cours ou pas.

Un filtre pourrait d’accéder à ces informations.
Qu’est ce que vous conseillez ?

La rubrique “Dossier”

MINDS

Page “Dossiers” Minds :

Date de l'événement	Intitulé du dossier	nb Rôles	Contact
28/01/2025	Cocotte Int	1 rôle 2 personnalités	
28/01/2025	Hopscotch - AO RATP Convention des cadres RATP - 3 avril - Paris ou IDF, 600 Top managers	1 rôle 12 personnalités	Entreprise qui facture : Hopscotch
27/01/2025	Entreprises Générales de France BTP (EGF - BTP) - Emilie Kovacs Rencontres de la construction - 17 juin 2025 - SMA BTP - 8 rue Louis Armand, Animation de 16h30 à 18h30, Environ 250/300 personnes, Entrepreneurs, partenaires, architectures, institutionnels	1 rôle 1 personnalité	Entreprise qui facture : ENTREPRISES GÉNÉRALES DE FRANCE - BTP (EGF - BTP)
27/01/2025	Biographie Charlie Dalin	1 rôle 1 personnalité	

Titre	Valeur	Organisation	Personne à contacter	Date de gain ...	Date de la pr...	Propriétaire
Diner VIP	6 500 €	WMH Project	Eve Feraud	10 févr. 2025	27 janv. 2025	Alexandra
Ici On Agit	25 000 €	EBRA EVENTS	Margaux Meireles	16 mai 2025	28 janv. 2025	Alexandra
Diversité et Entreprises - Remis...	5 000 €	EBRA EVENTS	Anne-Sophie	18 sept. 2025	27 janv. 2025	Alexandra
SIAAP	5 500 €	SIAAP	Tom farny	20 mars 2025	30 janv. 2025	Alexandra
Rencontre Femmes exceptionn...	6 000 €	L'agence CRUNCH	Laetitia Kaepelin	1 mars 2025	30 janv. 2025	Alexandra
Clubs Utilisateurs	15 000 €	coQliQo	Adeline Clochard	15 mai 2025	24 janv. 2025	Alexandra
Conférence inspirante d'ouvert...	5 500 €	Spendesk	Sihame Ganie	10 févr. 2025	27 janv. 2025	Alexandra
Exemple de projet perdu	5 000 €	Pôle Emploi	Anne-Sophie	14 mars 2025	31 janv. 2025	Alexandra
Exemple de projet gagné	6 000 €	Havas	Lilas	6 févr. 2025	29 janv. 2025	Alexandra

- Manque de la qualification du dossier (gagné, perdu, en cours) et du statut de l'affaire. **Peut-être pouvons nous ajouter des filtres ?**
- Manque de l'affiche de la valeur possible (prix de vente, commission ?)
- Manque de la personne a contacter dans l'entreprise, de l'agent qui s'en charge chez Minds
- Date de l'évènement correspond ici à l'ouverture du dossier

Recommandation d'animateurs (CON.)

en cours • Convention Top Managers RATP • **Lieu de l'évènement** : 3 avril 2025 à Paris • Entreprise : Publicis Live Paris

Informations Entreprise et Contacts Hubspot Rôles Recherche pers. Personnalités sélec. Suivi Statut Devis

Données

Date de l'évènement: 28/01/2025
Comptabilisée dans le compteur: Oui Non
Statut: en cours
Type de demande ou de projet: Appel d'Offre

Type de contrat: CON. (Conseil (20%))
Gabarit d'envoi: Sans les infos instagram (FR)
Agent à charge: Nicolas Teil

Intitulé du dossier: Recommandation d'animateurs
Nom de l'évènement: Convention Top Managers RATP

Lieu de l'évènement: 3 avril 2025 à Paris
Montant: 2000 Enregistrer

Manque de clarté du statut, du contact

Peu d'historique du dossier et manque de précisions que l'on pourrait ajouter sans que le client ne le voit (comme le budget)

Diner VIP

Alexandra Propriétaire | 1 abonné | Gagnée | Perdue

5 jours | 0 jour | 0 jour | 0 jour | 1 jour | 0 jour | 0 jour | 0 jour | 0 jour

Statut des projets → Négociations

Personne

Eve Feraud
Téléphone: 06 33 75 08 04 (Pro)
Adresse e-mail: e.feraud@wmhproject.fr (Travail)
Prénom: Eve
Nom de famille: Feraud
Étiquettes: -
Intitulé du poste: -
Nom: -

Infos sur les Données de Contact Intelligentes AVA... Voir ...

Organisation

Hier à 16:42 · Alexandra (Appli web)
Étape: Prise de brief → Deuxième recommandation
Hier à 16:42 · Alexandra (Appli web)
Date de gain attendue: 23/01/2025 → 10/02/2025
Hier à 16:16 · Alexandra (Appli web)

Hier à 16:15 · Alexandra Ajouter un commentaire

OPTION 1 : plutôt descendant, les intervenants font une « mini-conf » d'environ 30min avant et/ou pendant le repas OPTION 2 : plu...

Personne à contacter: [Exemple] Benjamin Leon → Eve Feraud
Hier à 16:12 · Alexandra (Appli web)

Organisation: vide → WMH Project
Hier à 16:02 · Alexandra (Appli web)

22 janvier 11:40 · Alexandra Ajouter un commentaire

[Exemple] Ce prospect provient de LinkedIn. Il semble prometteur. Je vais rédiger une proposition.

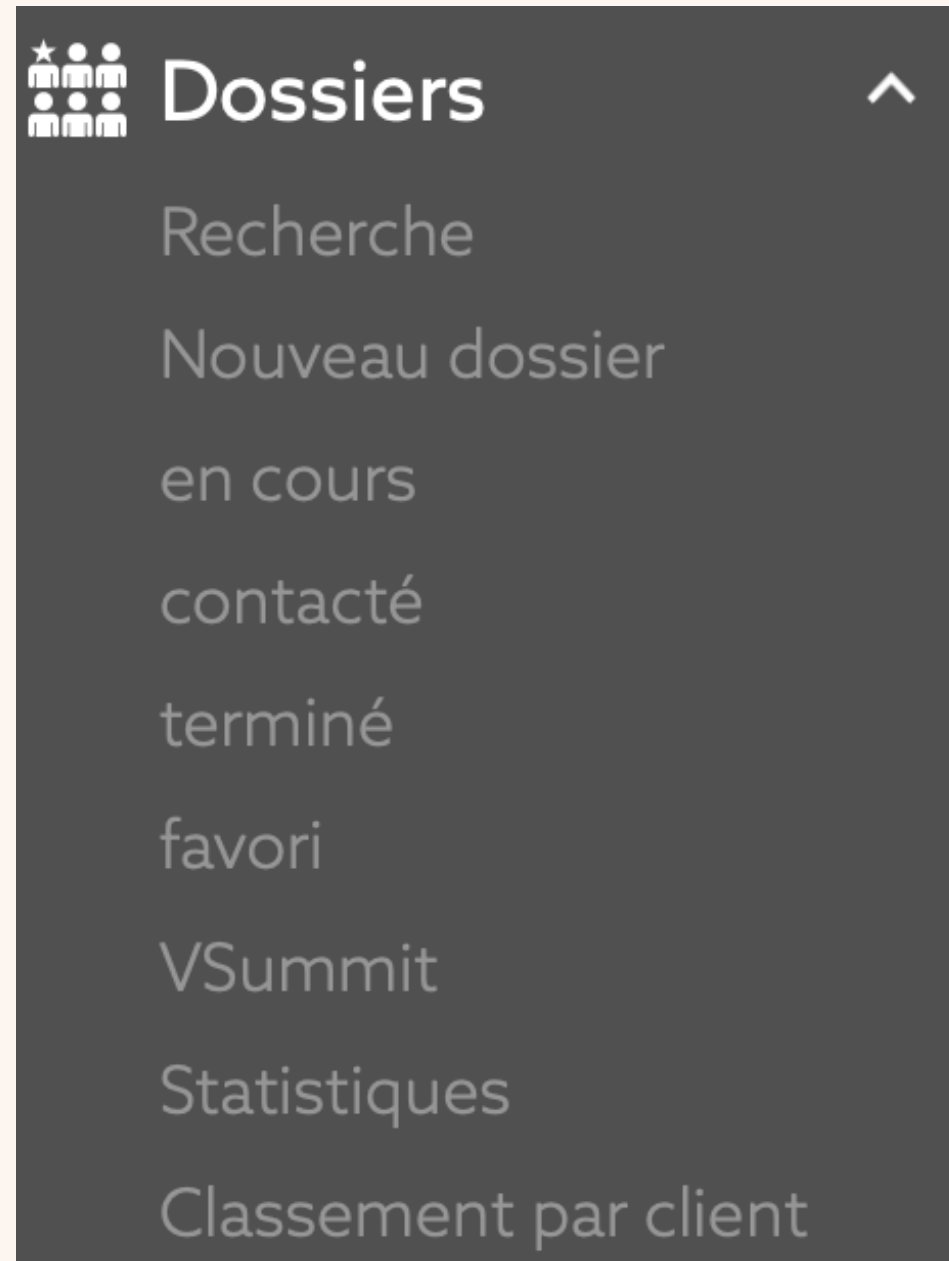
Affaire créée: 22 janvier 11:40
22 janvier 11:40 · Alexandra (API)

**Comment améliorer l'affichage du statut ?
Comment ajouter de l'historique, intuitif et visible. Est-il possible d'ajouter des dossiers / notes ?**

Ce que nous voulons :

MINDS

Changer les sous catégories :



1. **Dossiers en cours** (avec un tri de la page d'affichage : budget, agent, date ...). **Et cela grâce à des filtres ?**

2. **Dossiers terminés** : dans cette catégorie apparaîtraient les devis, contrats, factures, afin d'avoir accès à tous ces éléments des dossiers terminés (**sous forme de sous-catégories ?**)

3. **Enlever** : contacté, terminé, favori, VSummit, classement par client

4. **Ajouter "Analyse des données" - Rapport sur les ventes et la rentabilité :**

Exemples - *Chiffre d'affaires global (Total des revenus générés par les conférenciers sur une période donnée), Répartition par conférencier (Quels intervenants génèrent le plus de revenus ?, Analyse de leur rentabilité) Marge bénéficiaire (Coûts liés à chaque prestation (frais de transport, hébergement, commissions, etc.) versus revenus), Tendances saisonnières (Identification des périodes de haute et basse activité)*

Vsummit		Afficher :	Quel site Internet ?
1	Animateurs	Hosts	
2	Monde de demain	World of tomorrow	
3	Intelligence Artificielle	Artificial Intelligence	
4	Philosophes	Philosophers	
5	RSE et développement durable	Sustainable development	
6	Aventure et dépassement de soi	Adventure	

Devis 25014194-1 • Guillaume Pitron
 Client : MOHO SAS • Événement : • validé

Détail Devis PDF Commissions Document(s) Statut Contrat client Facture(s) Contrat pers. Règlement Pers. QCM

Devis [Regénérer ce devis en anglais](#)

DONNÉE(S) EXTERNE(S)
 Ref externe :

CLIENT

SÉLECTIONNER...

Client sélectionné : (MOHO SAS) Société : MOHO SAS Contact :
 Email : Telephone : TVA Intra :
 Siret : 838 366 359 00027 Langue : Français Anglais

Type : Dossiers sans devis en cours Dossiers avec devis non validés Dossiers avec devis validés

Mois de suivi : Année de suivi : [Rechercher](#)

Rechercher:

+	Leïla Khalfallah	Francois Gemenne	Le 30/05/2024	Association régionale...	Bertrand COPPIN	Conférence	janv. 2024	23/01/2024	23/01/2024	10/06/2024	2 700
+	Leïla Khalfallah	Francois Gemenne	Le 12/07/2024	LaSemo ASBL	Samuel CHAPPEL		janv. 2024	23/01/2024	23/01/2024	17/07/2024	1 350
+	Leïla Khalfallah	Guillaume Pitron	Le 18/04/2024	QUANTIXX SARL	Nicolas Martignole	Conférence	janv. 2024	23/01/2024	23/01/2024	18/04/2024	1 350
TOTAL										NaN	5 400

A propos de “VSummit”, “Devis/Contrat” et “Suivi”

Ce qu’on veut :

- Supprimer “VSummit”.
- Basculer la rubrique “Devis” en catégorie de “Dossiers terminés” (dans “Dossier”). La rubrique “Suivi” ne sert pas particulièrement et répète la sous catégorie “Devis-Suivi”

A propos des rubriques “Equipe” et “Agents”

MINDS



ID	Nom	Initiales	Email	Numéro	Actions
0	Vénissia Pierre	VP	venissia@weareminds.com	0783116383	[Edit] [Delete]
1	Nicolas Teil	NT	nicolas@minds.fr		[Edit] [Delete]
2	Thomas Marty	TM	thomas@minds.fr		[Edit] [Delete]
10	Eric Ritter	ER	eric@minds.fr		[Edit] [Delete]
20	Alexandra Deluzurieux	AD	alexandra@minds.fr		[Edit] [Delete]
25	Daniel Martiny	DM	daniel@minds.fr		[Edit] [Delete]
40	Kenneth Grand	KG	kenneth@weareminds.com	0616373599	[Edit] [Delete]
47	Caroline Blaes	CB	caroline@weareminds.com		[Edit] [Delete]
50	Leïla Khalfallah	LK	leila@weareminds.com		[Edit] [Delete]

Elles sont à fusionner en une seule rubrique

Ce qui doit y être mis :

- Catégorie “**Gestion de l’équipe**” comme celle qui existe actuellement
- Catégorie “**Par agent**” afin d’accéder aux dossier de chacun
- Catégorie “**Analyse des données**” : *Chiffre d'affaires généré par l'agent, Nombre de transactions finalisées, Valeur moyenne par transaction, Nombre de leads traités, Leads convertis en ventes*

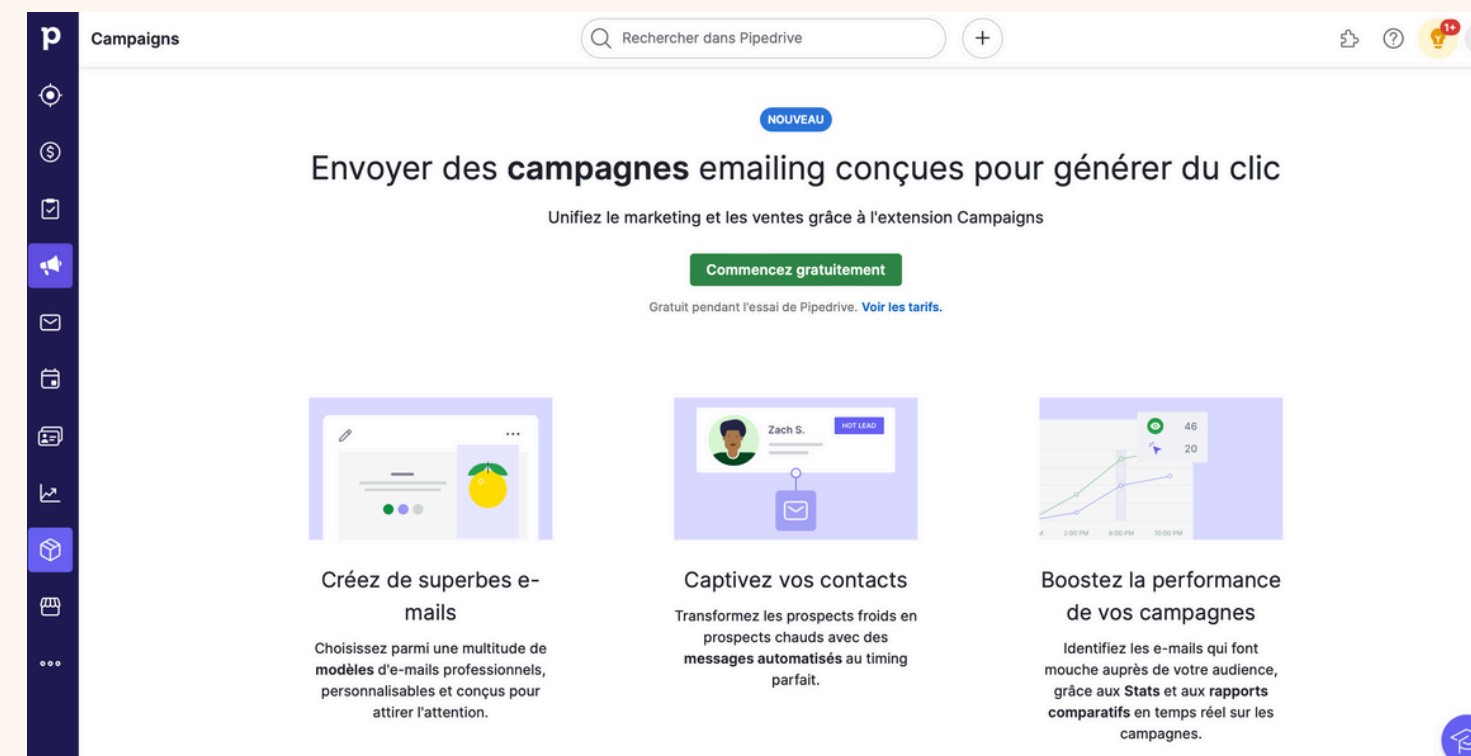
A propos des rubriques “Newsletter Minds” et “Nwl Minds N°2”

MINDS



Elles sont à fusionner en une seule rubrique. Et pourquoi pas les utiliser pour du mailing. **Est-ce que c'est possible ? Dans quelle mesure ?**

A l'image de Pipedrive



A propos des rubriques “Agenda” et “Actu”



Dossiers	Actus ⁵⁰	Afficher : Quel site Internet ?			
Vsummit	mer. 08 juil. 2020 >	Minds lance ses Virtual Summits			
Devis / Contrat	lun. 23 sept. 2019 >	Konstantin Batygin, le prometteur Astrophysicien	Konstantin Batygin, the promising Astrophysicist.		
Facturation	mer. 18 sept. 2019 >	Franky Zapata, L'homme Volant	Franky Zapata, The Flying Man		
Agenda	lun. 16 sept. 2019 >	Le temps de l'invention, le dernier ouvrage de Patrick Lagadec	Patrick Lagadec, his last book " the time of invention"		
Suivi	ven. 13 sept. 2019 >	Charlie Winner, Lost in Open Space	Charlie Winner, Lost in Open Space		
Contacts	ven. 13 sept. 2019 >	D.BRIEF, le nouveau livre de Pierre Henri Chuet	D.BRIEF, the new book by Pierre Henri Chuet		
Equipe	mer. 17 juil. 2019 >	La plus jeune Entrepreneur de France	The youngest Entrepreneur in France		
Agents	lun. 08 juil. 2019 >	Kant à la plage, la raison pure dans un transat - Francis Métivier			
Newsletter Minds	mer. 03 juil. 2019 >	Pauline Clavière - Journaliste / Animatrice			
Nwl Minds N°2	jeu. 30 mai 2019 >	Grégory Lecoœur, le virtuose de la photographie naturaliste.			
Actus	mer. 29 mai 2019 >	Eric Boullier			
Gestion					
Nouvelle actu					
Paramètres					

Ces rubriques pourraient être exploitées plus judicieusement.

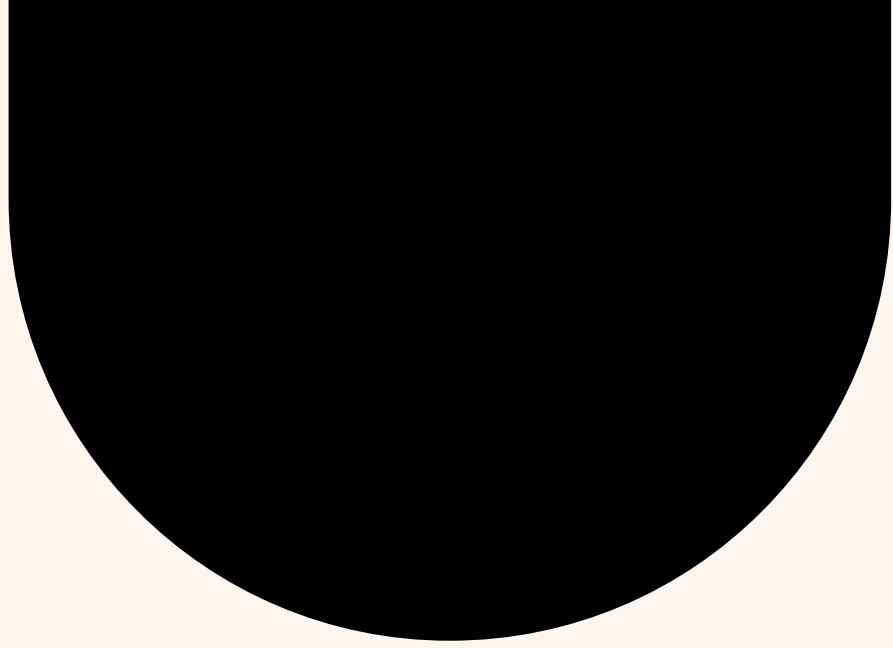
Qu'est-il possible de faire avec ces fonctionnalités ?

II – Faire de

l'application un outil

d'analyse des

données



Comme vu précédemment,
chaque rubrique pourrait
posséder une catégorie 'Analyse
des données'

La page d'accueil de l'app
pourrait faire office de
tableau de bord ...



MINDS

La page d'accueil

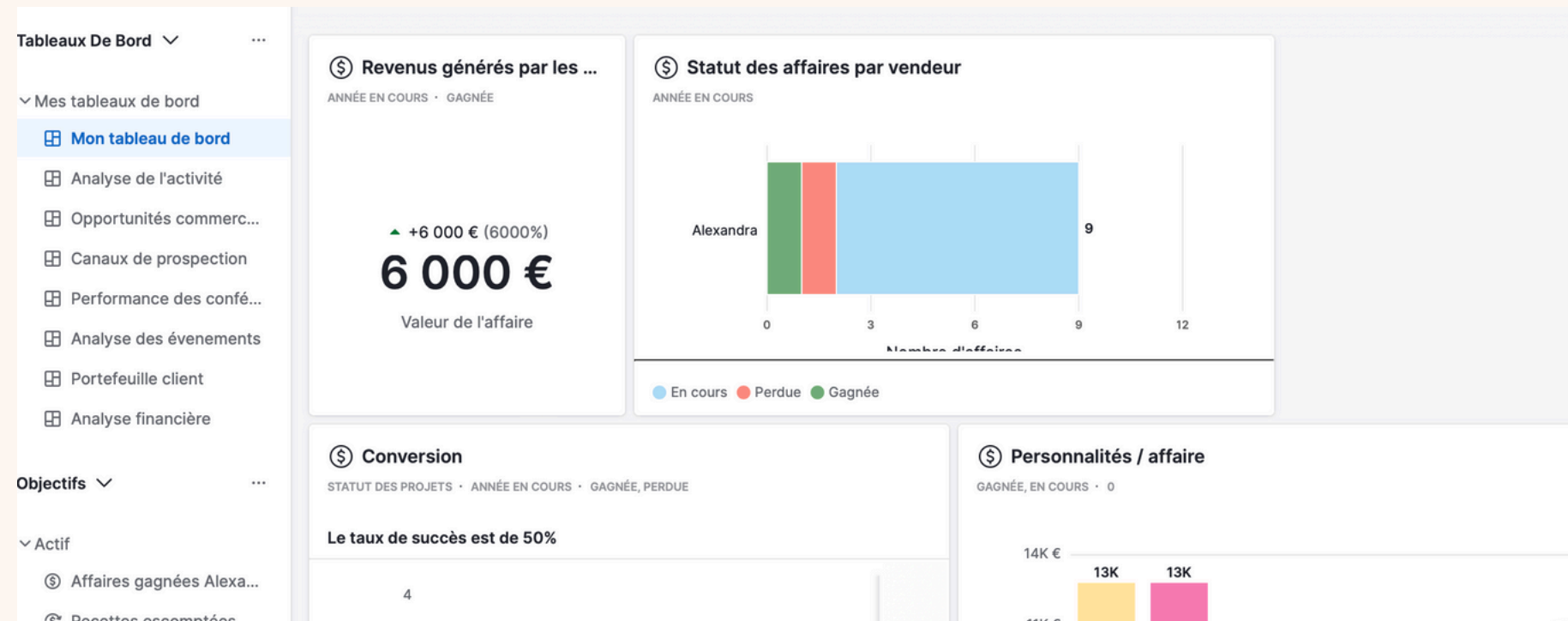
MINDS

The screenshot shows the MINDS dashboard home page for user Leïla Khalfallah. At the top, it says 'Bonjour Leïla, Votre dernière connexion remonte au' followed by the date 'lundi 27/01/2025 18:45'. Below this, there are statistics for 'Personnalités' (9716) with 4814 actifs, 4881 stand by, and 21 données à valider. A note states 'aucune nouvelle donnée depuis votre dernière connexion.' At the bottom, there are 'Dossiers' for 'ce jour' (0 dossier), 'cette semaine' (3 dossiers), and 'ce mois' (104 dossiers), with a breakdown by user: Nicolas Teil (1, 23) and Alexandra (1, 24).

The screenshot shows the 'Affaires' (Deals) pipeline view in the MINDS application. The pipeline is divided into stages: 'Prise de brief' (0 €), 'Première reco...' (0 €), 'Négociations' (4 000 € - 2 affaires...), 'Deuxième rec...' (2 875 € - 2 affaires...), 'Négociations' (3 600 € - 2 affaires...), 'Devis' (0 €), 'Contractualisa...' (17 500 € - 1 affaire), 'Facture d'aco...' (0 €), and 'Call de prépar...' (0 €). Each stage contains deal cards with details like 'Clubs Utilisateurs' (15 000 €), 'Rencontre Femmes exceptionnelles' (6 000 €), 'Conférence inspirante d'ouverture' (5 500 €), 'SIAAP' (5 500 €), 'Diner VIP' (6 500 €), and 'Ici On Agit' (25 000 €). The interface includes a search bar, filters, and a sidebar with navigation icons.

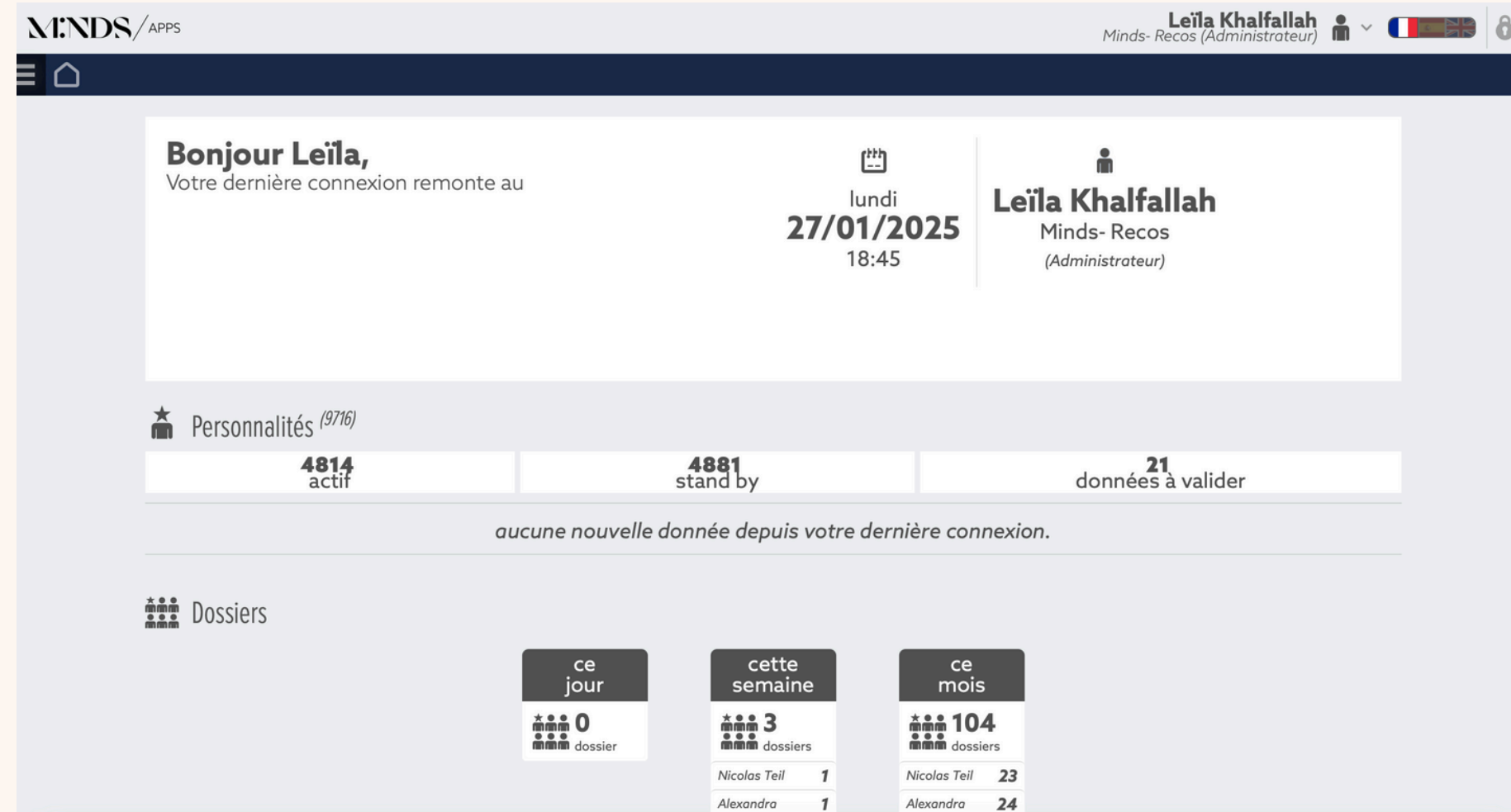
La page d'accueil Minds :

- Manque de suivi général et personnel des affaires en cours
- Manque de pertinence des informations affichées



Un tableau de bord “général” en guise de page d’accueil.

Est ce que c’est possible d’y implémenter des rapports / analyse de données, à l’image de Pipedrive ?

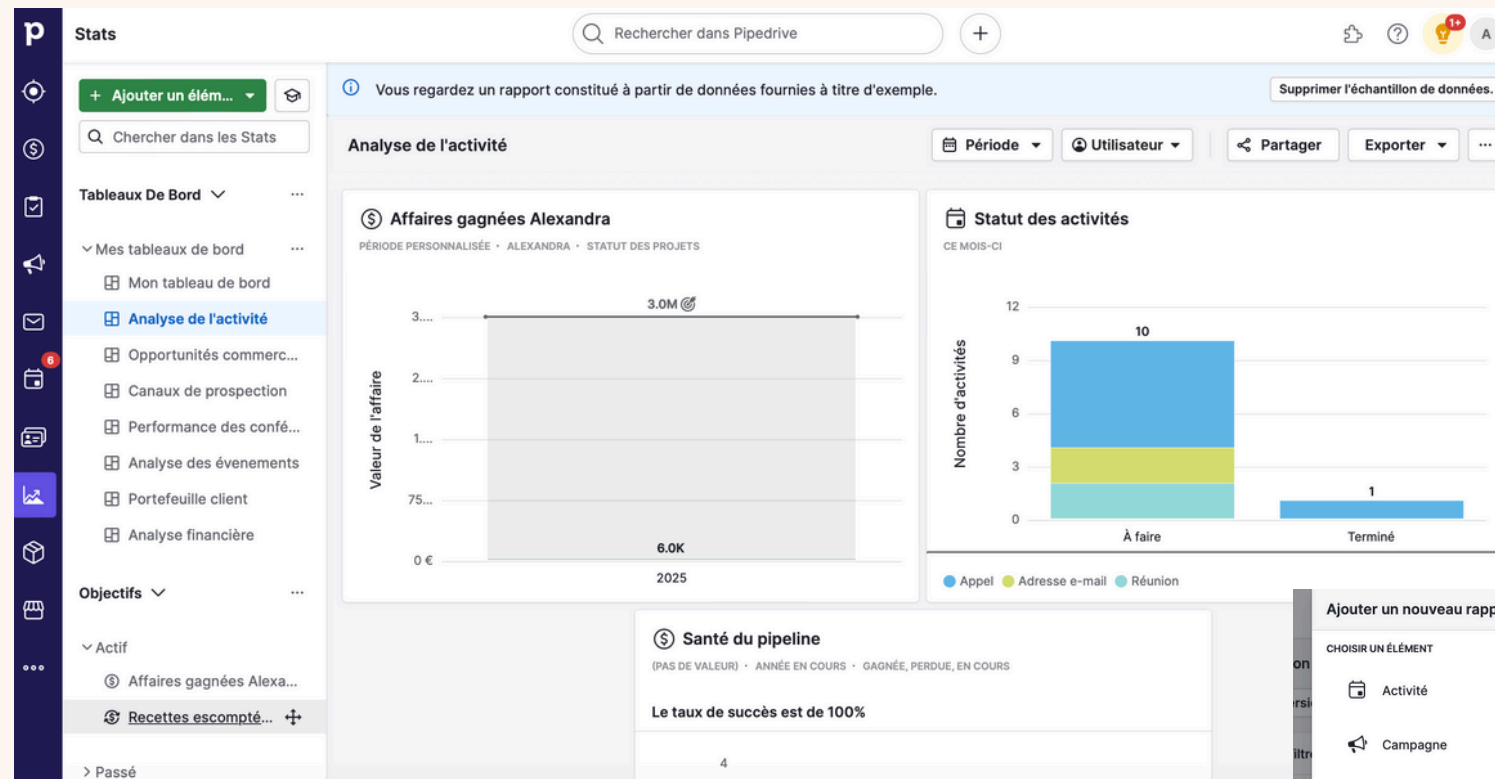


Les analyses de données sur Pipedrive



L'exemple de Pipedrive est intéressant puisque c'est un outil intelligent, intuitif et personnalisable

En effet, plusieurs tableaux de bord (ie : disposition des rapports choisis sont réalisables, de même pour les rapports). **Comment faire évoluer l'app en ce sens ?**



Ajouter un nouveau rapport

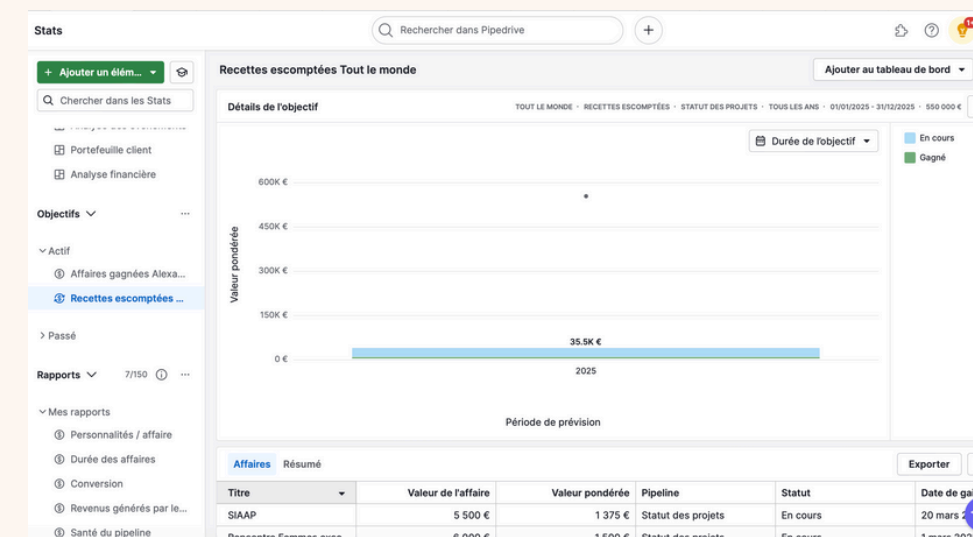
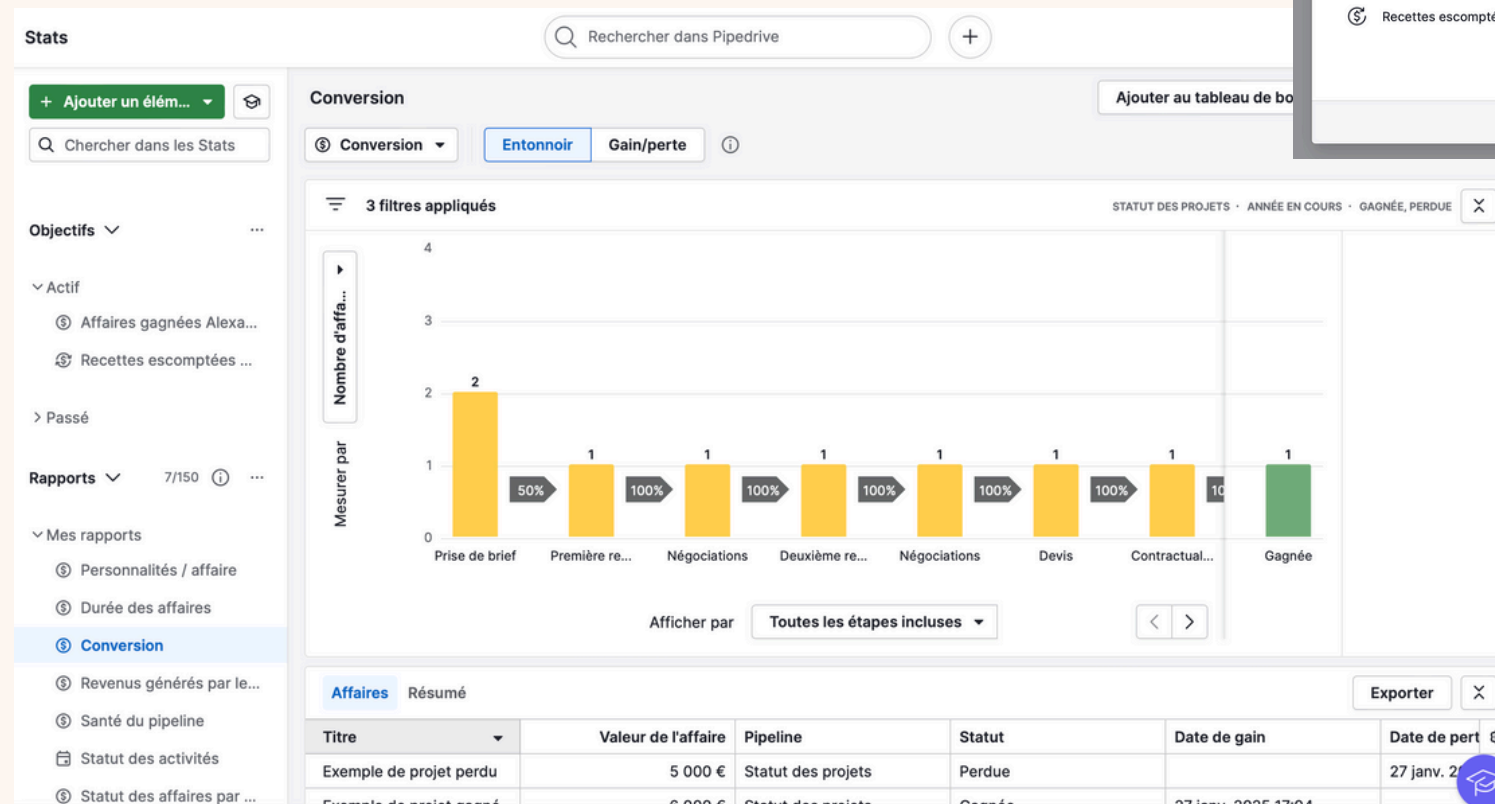
CHOISIR UN ÉLÉMENT

- Activité
- Campagne
- Contact
- Prospect
- Affaire**
- Recettes escomptées

CHOISIR LE TYPE DE RAPPORT

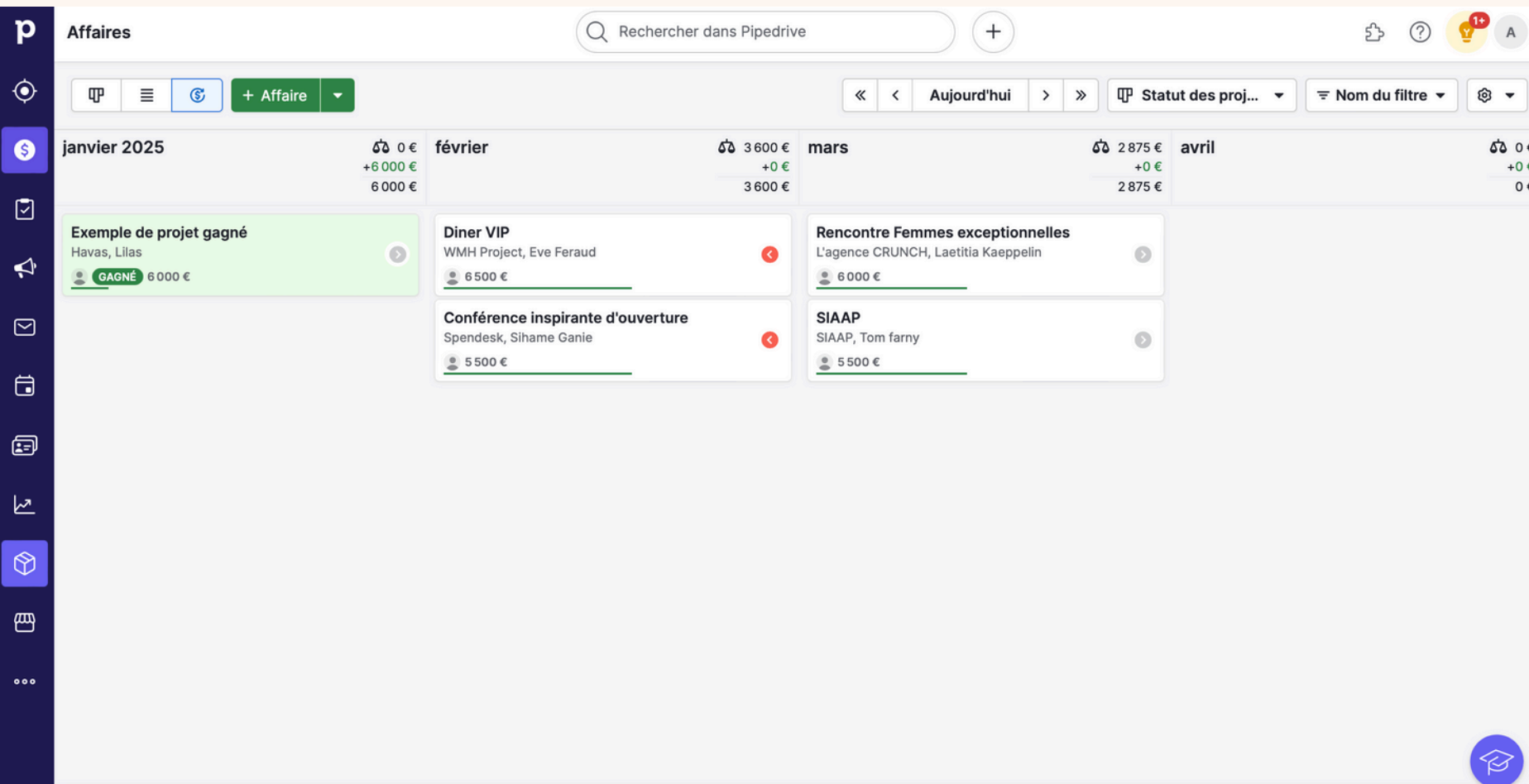
- Performance**
Quelle quantité avez-vous initiée, gagnée, ou perdue ?
- Conversion
Quel est votre taux de succès ou d'échec ?
- Durée
Quelle est la durée de votre cycle de vente ?
- Progression
Vos affaires avancent-elles dans le pipeline ?
- Produits
Comment se vendent vos produits ?

Annuler Continuer



Les + de Pipedrive et comment s'en inspirer ?

MINDS



79 500 € · 33 975 € · 9 affaires

Titre	Valeur	Organisation	Personne à contacter	Date de gain ...	Date de la pr...	Propriétaire
Diner VIP	6 500 €	WMH Project	Eve Feraud	10 févr. 2025	27 janv. 2025	Alexandra
Ici On Agit	25 000 €	EBRA EVENTS	Margaux Meireles	16 mai 2025	28 janv. 2025	Alexandra
Diversité et Entreprises - Remis...	5 000 €	EBRA EVENTS	Anne-Sophie	18 sept. 2025	27 janv. 2025	Alexandra
SIAAP	5 500 €	SIAAP	Tom farny	20 mars 2025	30 janv. 2025	Alexandra
Rencontre Femmes exceptionn...	6 000 €	L'agence CRUNCH	Laetitia Kaepelin	1 mars 2025	30 janv. 2025	Alexandra
Clubs Utilisateurs	15 000 €	coQliQo	Adeline Clochard	15 mai 2025	24 janv. 2025	Alexandra
Conférence inspirante d'ouvert...	5 500 €	Spendesk	Sihame Ganie	10 févr. 2025	27 janv. 2025	Alexandra
Exemple de projet perdu	5 000 €	Pôle Emploi	Anne-Sophie	14 mars 2025	31 janv. 2025	Alexandra
Exemple de projet gagné	6 000 €	Havas	Lilas	6 févr. 2025	29 janv. 2025	Alexandra

Les + de Pipedrive :

- Possibilité de ranger les affaires en cours en fonction des périodes (vue d'ensemble)
- Possibilité d'avoir une vue d'ensemble intuitive (valeur, organisation, affaires gagnées/perdues, etc)
- Possibilité de filtrer cette vue d'ensemble

Comment aller dans ce sens ? Qu'est ce que vous nous conseillez ?

Chercher un propriétaire ou un filtre

Favoris Propriétaires Filtres

- Affaires périmées
- Affaires vieilles de plus de 3 mois
- Deals with empty pipeline or stage
- Toutes les affaires en cours
- Toutes les affaires gagnées
- Toutes les affaires perdues
- Toutes les affaires supprimées

NETTOYAGE DES DONNÉES NOUVEAU

+ Ajouter un nouveau filtre

Le type de rapports que l'on peut réaliser pour notre secteur d'activité

1. Rapport sur les ventes et la rentabilité :

- Chiffre d'affaires global : Total des revenus générés par les conférenciers sur une période donnée.
- Répartition par conférencier : Quels intervenants génèrent le plus de revenus ? Analyse de leur rentabilité.
- Marge bénéficiaire : Coûts liés à chaque prestation (frais de transport, hébergement, commissions, etc.) versus revenus.
- Tendances saisonnières : Identification des périodes de haute et basse activité.

2. Rapport sur le portefeuille clients :

- Classement des clients par chiffre d'affaires : Les entreprises ou agences qui dépensent le plus.
- Taux de rétention client : Proportion de clients récurrents d'une année sur l'autre.
- Nouveaux clients vs clients existants : Capacité à attirer de nouveaux contrats.
- Valeur moyenne par contrat/client : Montant moyen généré par client.

3. Analyse des événements :

- Nombre d'événements réalisés : Par mois/trimestre/année.
- Typologie des événements : Type d'événements (corporate, institutionnels, culturels, etc.) et leur part dans le chiffre d'affaires.
- Audience moyenne par événement : Estimation de la visibilité générée.
- Feedback client : Taux de satisfaction (qualité des interventions, adéquation aux besoins, gestion logistique).

4. Rapport de performance des conférenciers :

- Taux d'engagement : Nombre de conférences réalisées par chaque intervenant.
- Satisfaction client par conférencier : Enquêtes ou retours sur leurs prestations.
- Popularité : Analyse de la demande par conférencier (répétition de booking, secteurs où ils sont plébiscités).
- Coût vs performance : Rapport entre coût de l'intervenant et revenus générés.

5. Analyse des canaux de prospection et de conversion :

- Origine des leads : Événements, bouche-à-oreille, site web, réseaux sociaux, etc.
- Taux de conversion : Nombre de prospects devenus clients par canal.
- Temps de conversion : Délai moyen entre le contact initial et la signature d'un contrat.

Est ce que c'est possible d'implémenter de tels rapports, et d'en faire des graphs ?

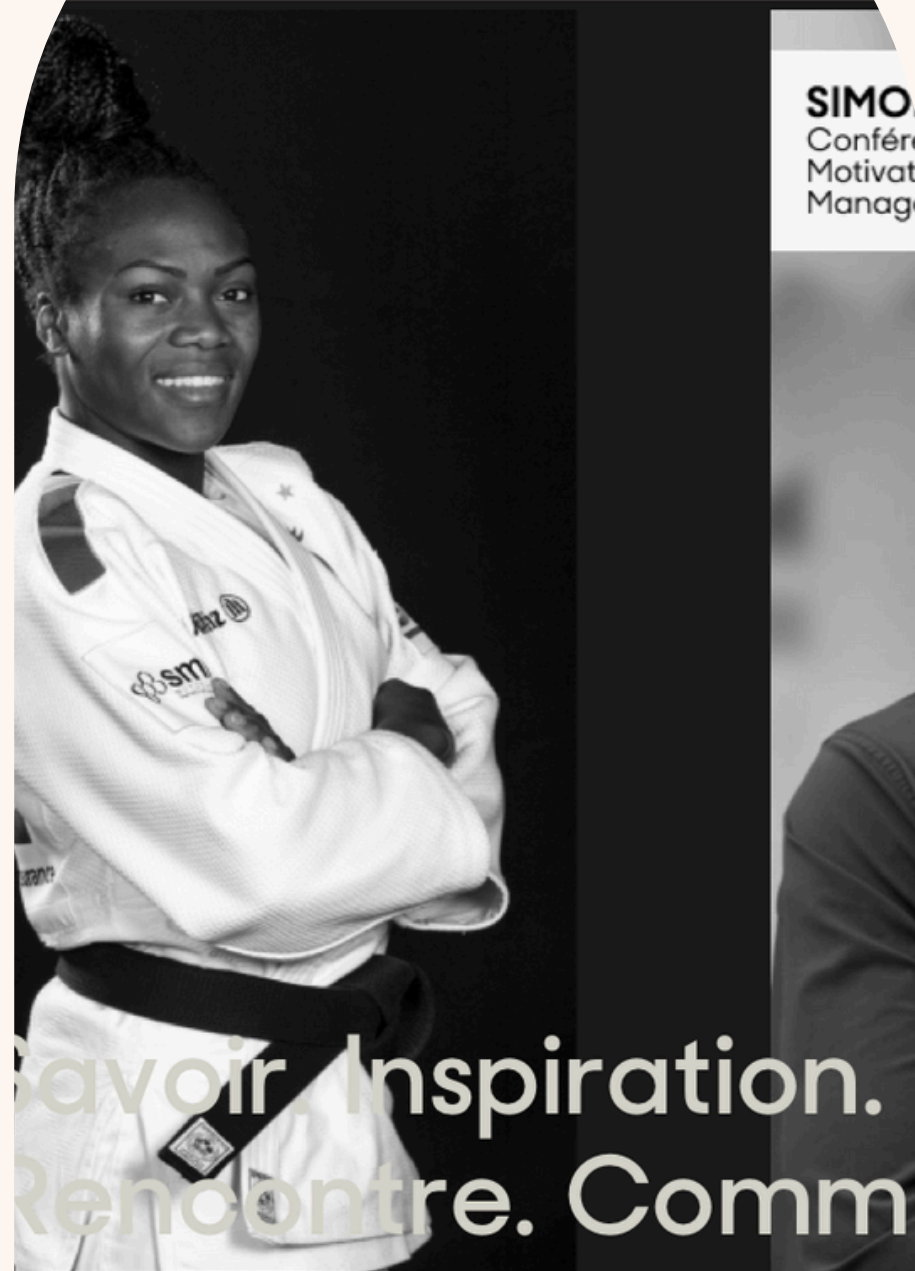
M:INDS

III – Nos questions

NAVI RA
Conseiller en
innovation et
leadership

L'AGENCE

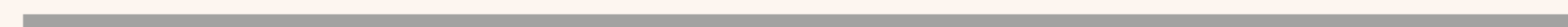
SIMON
Conférence
Motivati
Manage



avoir. Inspiration.
Rencontre. Comm
avoir. Inspiration.
Rencontre. Comm

**On aimerait que l'interface de
l'application soit plus visuelle, colorée
et intuitive, à l'image de Pipedrive.**

**Est-ce que c'est possible
(implémentation d'une nouvelle DA,
d'animations, etc) ?**



Est-il possible d'implémenter ces fonctionnalités ?

MINDS

Envoyer des campagnes emailing conçues pour générer du clic
Unifiez le marketing et les ventes grâce à l'extension Campagnes

Commencez gratuitement
Gratuit pendant l'essai de Pipedrive. [Voir les tarifs.](#)

Créez de superbes e-mails
Choisissez parmi une multitude de modèles d'e-mails professionnels, personnalisables et conçus pour attirer l'attention.

Captivez vos contacts
Transformez les prospects froids en prospects chauds avec des messages automatisés au timing parfait.

Boostez la performance de vos campagnes
Identifiez les e-mails qui font mouche auprès de votre audience, grâce aux Stats et aux rapports comparatifs en temps réel sur les campagnes.

Synchronisation des mails

Calendrier des activités

Personnaliser les colonnes

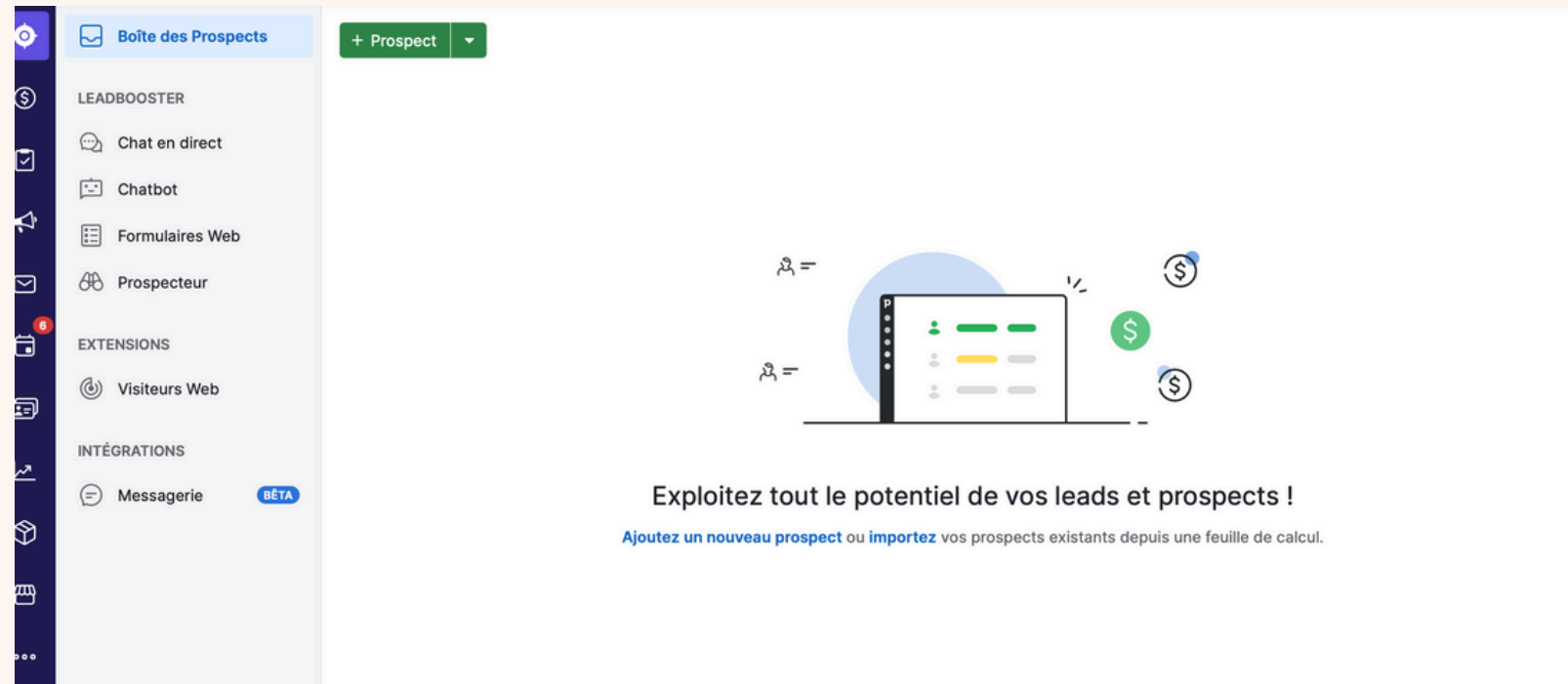
Chercher

- Créateur
- Date de création
- Date de réalisation
- Description publique
- Durée
- Emplacement
- Emplacement (détails)
- Heure de la dernière notification
- Heure de mise à jour
- ID
- Libre/occupé

Par défaut Annuler Enregistrer

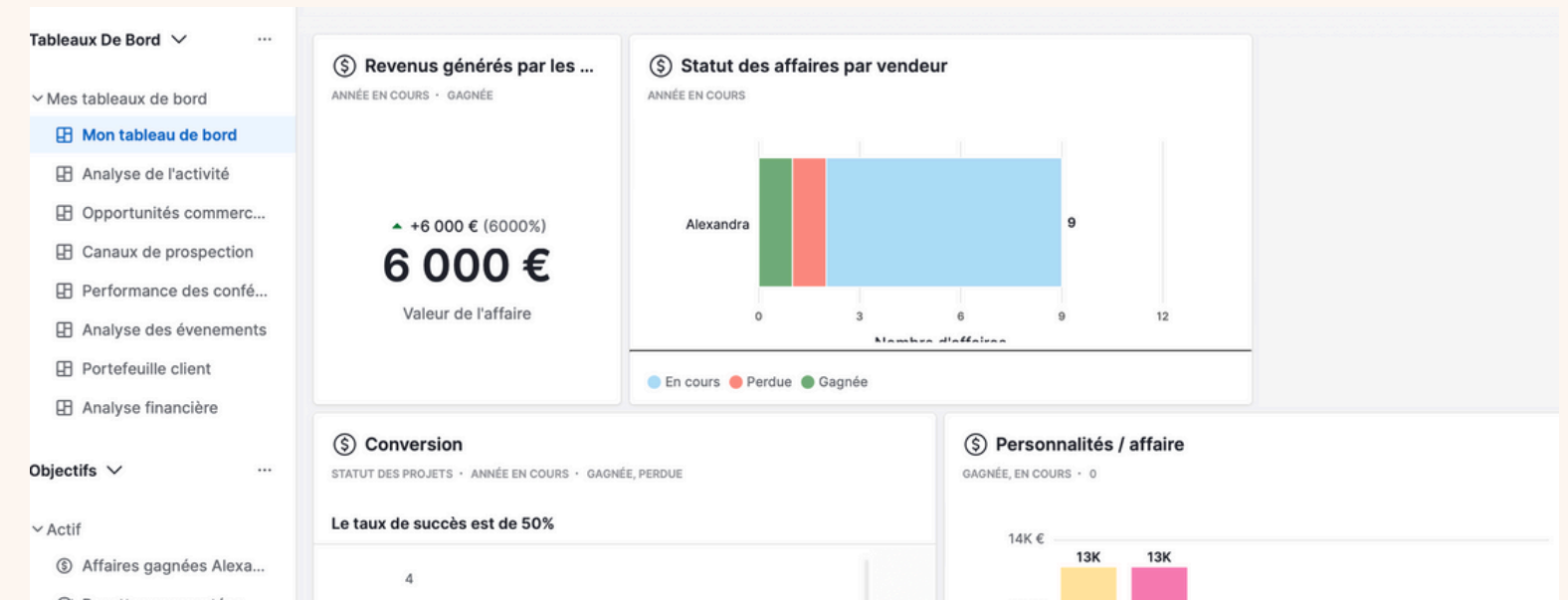
De même ...

MINDS



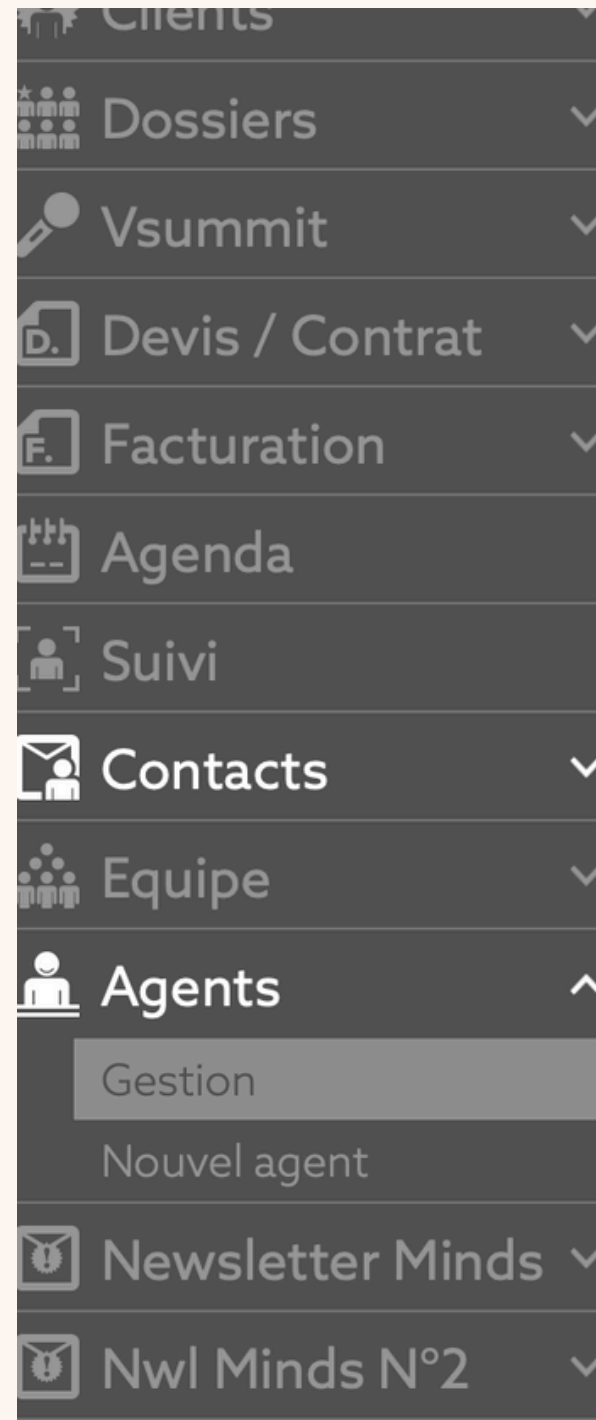
Qualification des prospects

Des rapports personnalisables et modulables dans des tableaux de bord



Ajouter une nouvelle rubrique ...

MINDS



**Qu'on appellerait "Prestataires"
et qui regrouperait les prestataires
avec lesquels on travaille (mototaxi,
agence voyage, chocolats, fleurs,
etc) et leurs infos principales.**

Est-ce que cela est possible ?



La question
maintenant :

**Est-ce que ces
demandes sont
réalisables ? Dans
quelle mesure ?
Combien cela nous
coûterait-il ?**

MINDS

Merci !