

Intégration de vos e-formulaires prospects dans votre outil de CRM

Produits concernés : Sage 100 CRM i7, Sage 100 CRM, Sage CRM Online.

Vous avez un site Web et vous souhaitez récupérer les formulaires de vos prospects directement dans Sage CRM ?

Manipulations

- 1 Dirigez-vous dans Sage CRM, dans le menu administration, puis dans les dossiers Prospects.



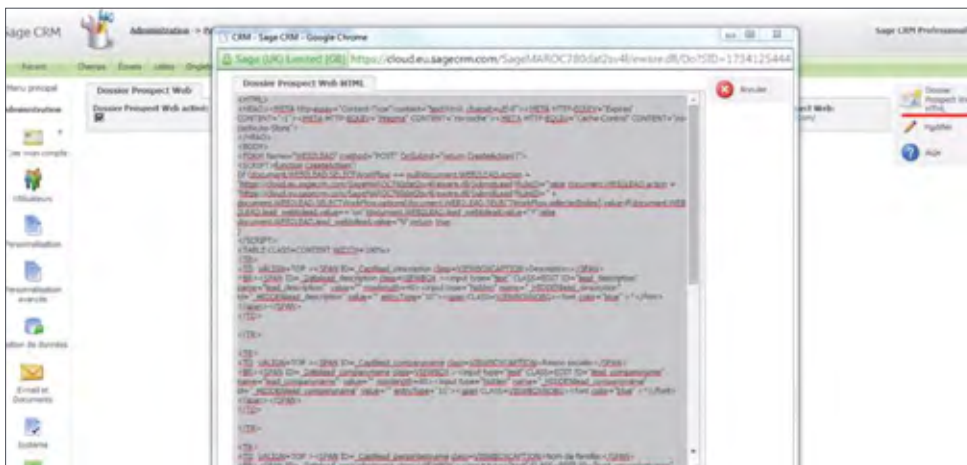
- 2 Dans l'onglet [Dossier Prospects Web], et cliquez sur [Modifier].



3 Remplissez les informations sur l'URL de remerciement (ou une image ou un message).



4 Cliquez sur [Dossier prospects Web], puis copiez et collez le code HTML dans un fichier vide.



5 Enregistrez le fichier HTML ainsi créé sur le serveur de votre entreprise.

6 Intégrez le lien vers le fichier HTML dans la page du site (blog Wordpress, site eCommerce...), via une iFrame afin d'intégrer de manière invisible le code dans une fenêtre.

Dans l'exemple ci dessous dans la page [Demande d'informations] le code `<iframe SRC="http://nomduserveur.com/webform.htm" WIDTH="200" HEIGHT="600" ALIGN="center" NORESIZE></iframe>` a été intégré.



7 Sauvegardez votre page, comme dans l'exemple
http://www.sagecrm-expert.com/?page_id=437

8 Dès lors, dès qu'un formulaire prospects est rempli, les informations apparaissent automatiquement dans le CRM, soit dans le tableau de bord, soit directement dans la liste des nouveaux prospects.

The screenshot shows the Sage CRM Professional interface. The main dashboard includes a 'Nouveaux prospects' table and a 'Sources de Prospects' bar chart.

Raison sociale	Prénom	Nom de f.	Description
1 Sage	frederic	canevet	Demand...
1 Sage France	frederic	canevet	Formabo...
1 Sage France 2014	FREDERIC	CANEVET	Formabo...
123456	123456	123456	123456
2 sage France	2 sage Fr.	2 sage Fr.	2 sage Fr.
49neuf Production	Laura	Boussac	Selon To...
49neuf Production	Laura	Boussac	Selon To...
564054	564054	564054	crm

The 'Sources de Prospects' chart shows a bar for 'Appel direct' with a value of approximately 300.

À noter :

- ▶ Afin de tracker la conversion, il est possible d'ajouter des champs « invisibles » pour identifier les pages du site internet qui génèrent le plus de formulaires et les partenaires affiliés ou prescripteurs les plus performants.
- ▶ Si votre CRM est installé dans votre entreprise, veillez à autoriser le transfert de données depuis votre site Web.