

Mercas

Piloter la relation client, du contact au devis.

À quoi ça sert

Mercas pilote la relation client, du premier contact au devis signé. Vous gérez vos **comptes et contacts**, faites avancer vos **opportunités** dans le pipeline, chiffrez vos **devis** et suivez vos relances. Le commercial gère son portefeuille, le manager son équipe, la direction l'ensemble. L'outil fonctionne dans le navigateur, sans installation, et aucune donnée n'est transmise.

Trois rôles

COMMERCIAL

Son portefeuille : comptes, contacts, opportunités et devis. Il fait avancer ses opportunités et chiffre ses devis.

MANAGER

Le portefeuille de son équipe. Il suit l'activité, relance, et valide les devis avant l'envoi.

DIRECTION

Vision globale et paramètres. Vue consolidée de l'activité et arbitrage go/no-go sur les affaires.

Le cycle d'un devis, en six temps

01 Initialisation	02 Go/NoGo	03 Chiffrage	04 Validation	05 Envoyé	06 Accepté
----------------------	---------------	-----------------	------------------	--------------	---------------

Le devis se chiffre, passe un go/no-go, est validé, puis envoyé. Il se verrouille à chaque étape franchie.

Pour démarrer

- 1 Choisir son rôle**
Commercial, Manager ou Direction. Chaque rôle voit son périmètre.
- 2 Créer un compte et un contact**
Renseigner le client : raison sociale, adresse, interlocuteurs.
- 3 Ouvrir une opportunité**
Qualifier l'affaire et la faire avancer dans le pipeline, de la prospection à la négociation.
- 4 Chiffrer le devis**
Ajouter les lignes, remises et TVA. Go/no-go, validation, puis envoi.
- 5 Suivre et relancer**
Dates de relance, activités et agenda. Exporter le devis en PDF.

Bon à savoir

- ◇ **Du contact au devis.** Comptes, contacts, opportunités et devis sont reliés ; tout le parcours est au même endroit.
- ◇ **Pipeline d'opportunités.** De la prospection à la négociation, puis gagné ou perdu.
- ◇ **Workflow de devis.** Go/no-go, validation puis envoi ; le devis se verrouille à chaque étape franchie.
- ◇ **Devis en PDF.** Un devis propre à votre en-tête, avec adresse client, modalités de règlement et mentions légales.
- ◇ **Rôles cloisonnés.** Le commercial voit son portefeuille, le manager son équipe, la direction l'ensemble.
- ◇ **Export et import.** Export PDF, export et import JSON. Trilingue : français, anglais, italien.