

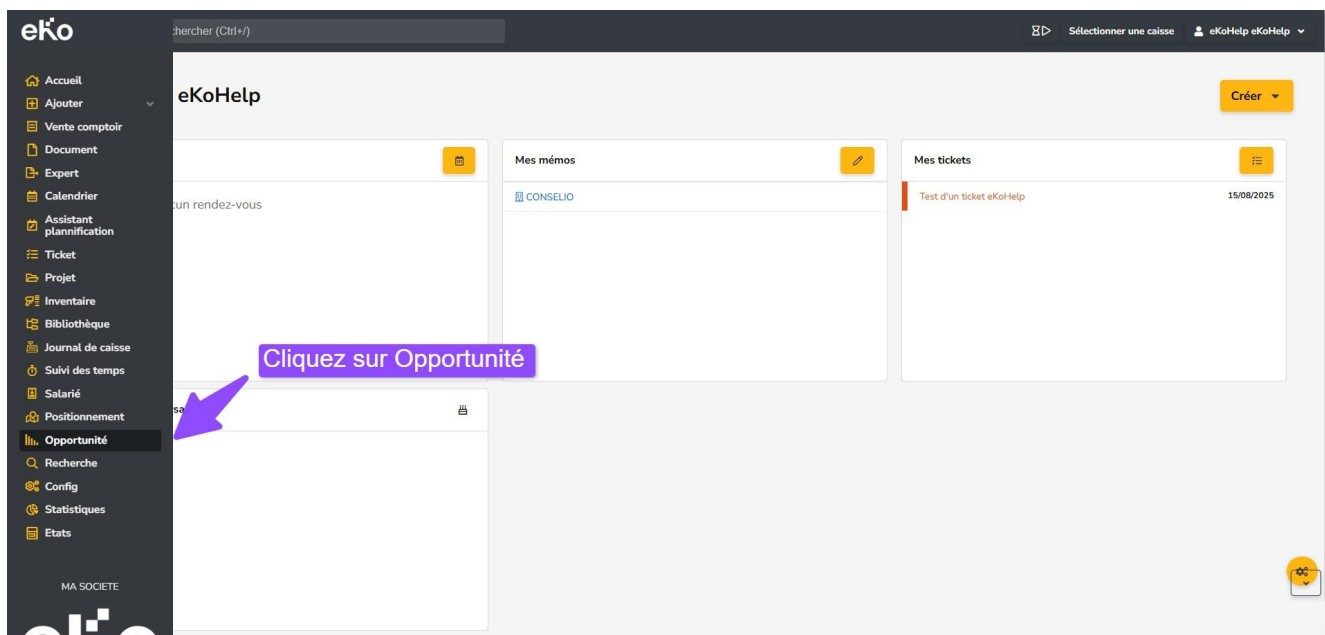
# Comment visualiser mon portefeuille d'affaires grâce au module opportunité ?

Version générée le 29/06/2026

Pour analyser en détail les différentes étapes de votre cycle de vente, eKo a développé un outil de suivi d'opportunité. Avoir une vue sur le portefeuille client est essentiel pour une entreprise. Celui-ci contient l'ensemble des affaires de vos clients détenus, mais également celles des clients potentiels.

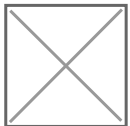
La fonctionnalité « Opportunité » intégrée dans eKo facilite votre prise de décisions. En offrant une vue globale et détaillée sur l'ensemble des opportunités commerciales, cette fonction vous permet d'analyser et de suivre chaque étape du processus de vente, de la prospection à la conversion. Grâce à cette visibilité accrue, vos équipes commerciales peuvent dorénavant identifier rapidement les nouvelles affaires, évaluer leur potentiel, et personnaliser leurs approches en fonction des besoins spécifiques de chaque client. Avec ce module, eKo vous aide à prioriser et optimiser vos efforts de vente.

- Pour consulter les affaires en cours, rendez-vous dans l'onglet **Opportunité** dans le menu latéral gauche.



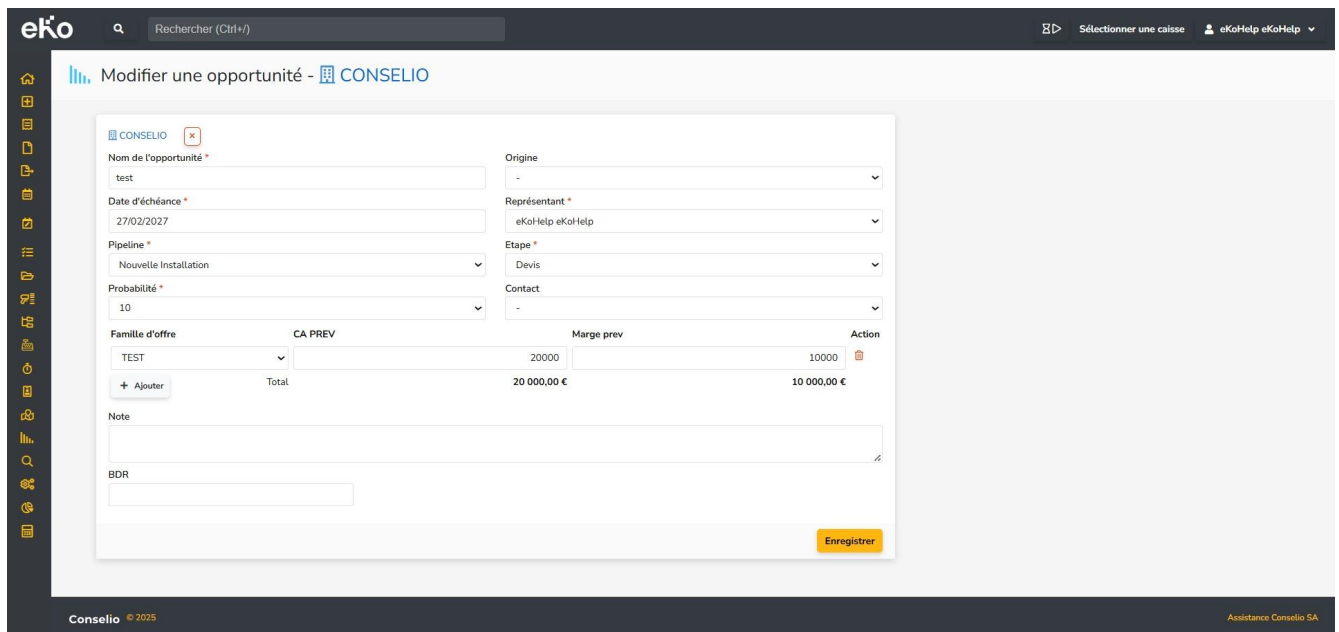
- Retrouvez un tableau récapitulatif de toutes vos affaires. Les colonnes sont personnalisables selon vos besoins. Vous pouvez filtrer celle-ci par : type d'affaires, représentant, famille, date de création, date d'échéance et voir la liste sous la forme de tableau ou de liste. Vous pouvez également créer de nouvelles opportunités et exporter l'ensemble des affaires sous fichier Excel.

- Pour modifier une affaire, cliquez sur les trois petits points puis sur **Modifier**. Vous pouvez aussi déplacer une affaire d'une colonne à l'autre avec un simple clic glissant.



### Tuto en vidéo :

- Une nouvelle fenêtre s'ouvre. Renseignez les informations nécessaires.

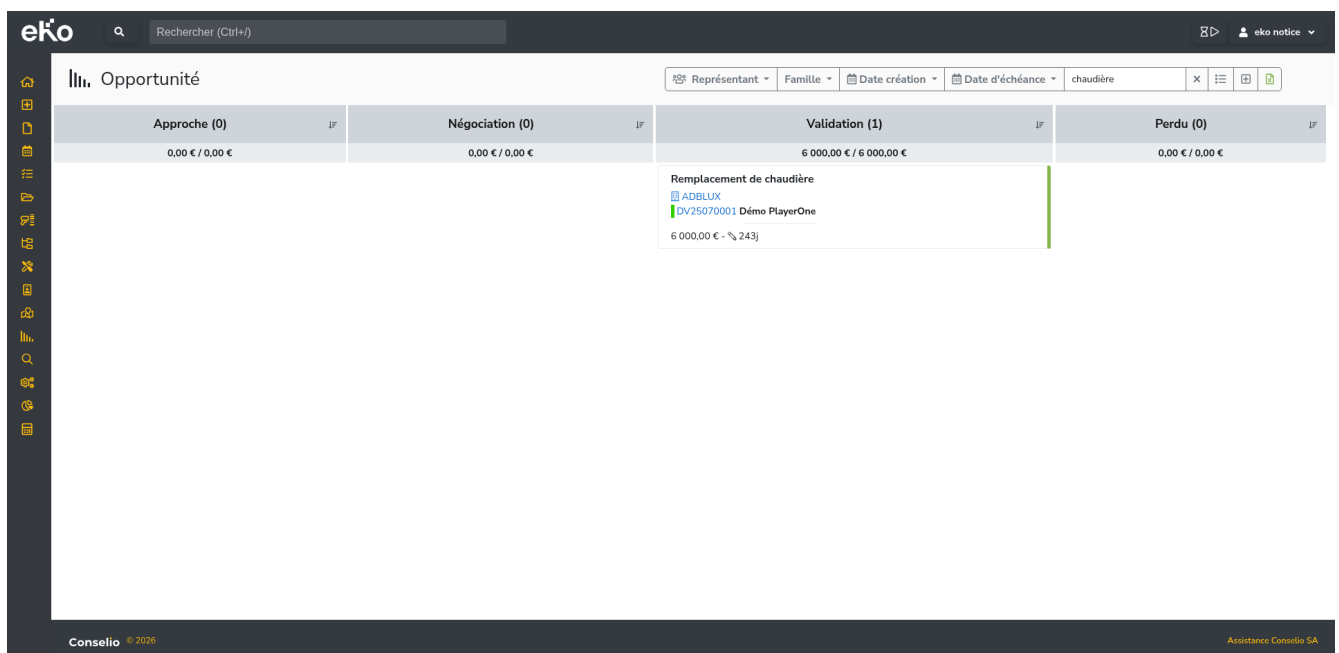


- Pour sauvegarder, cliquez sur le bouton jaune en bas à droite **Enregistrer**.

## Rechercher une opportunité

Vous pouvez désormais rechercher une opportunité directement depuis la vue Opportunité.

- Utilisez le champ **Rechercher...** situé en haut à droite de l'écran pour retrouver rapidement une affaire par son nom, le nom du client ou tout autre mot-clé.



## Trier les opportunités

Il est également possible de trier vos opportunités selon différents critères pour mieux organiser votre vue.

- Cliquez sur l'icône de tri située à droite du nom de chaque colonne (Approche, Négociation, Validation, etc.).
- Un menu s'affiche avec les options de tri disponibles : **Chiffre d'affaire**, **Date d'échéance**, **Probabilité**, **Représentant (A→Z ou Z→A)**, **Date de création** et **Date de changement d'étape**.

The screenshot shows the 'eko' software interface. At the top, there is a search bar with the text 'Rechercher (Ctrl+)' and a user profile icon labeled 'eko notice'. Below this, the main area is titled 'Opportunité'. There are four columns: 'Approche (0)', 'Négociation (0)', 'Validation (1)', and 'Perdu (0)'. Each column has a sorting icon (two vertical bars) to its right. The 'Approche' column is currently selected, and a dropdown menu is open, listing various sorting criteria: 'Chiffre D'affaire', 'Date D'échéance', 'Probabilité', 'Représentant A..Z', 'Représentant Z..A', 'Date Création', and 'Date Changement Étape'. The 'Validation' column shows a value of '6 000,00 € / 6 000,00 €'. The 'Perdu' column shows '0,00 € / 0,00 €'. A detailed view of an opportunity is visible in the background, titled 'Remplacement de chaudière', with details for 'ADBLUX' and 'DV25070001 Démo PlayerOne', and a value of '6 000,00 € - 243'. The footer of the interface includes 'Consello © 2026' on the left and 'Assistance Consello SA' on the right.

- Sélectionnez le critère de tri souhaité. Les opportunités de la colonne sont immédiatement réorganisées.