

FAQ-069-Quels sont les différents statuts d'une tâche dans OpenFlex CRM (one lead)?



Dans l'application Openflex CRM, beaucoup d'informations sont affichées.

Dans le cadre de l'utilisation de OneLead, de nombreuses questions nous sont remontées concernant les différents statuts affichés à l'écran. Cette page est faite pour répondre à ces questions.

1 Le statut de la prise de contact :

Cette première information caractérise l'action de prise de contact DECLAREE par le vendeur.



2 4 statuts différents sont disponibles :

Rappel : cette information est DECLAREE par l'utilisateur. Elle ne reflète pas forcément la réalité.



3 Le statut renvoyé par la source externe :

Cette autre information, située dans le cadre gris situé sur la droite représente le statut retourné par le fournisseur de lead.

Statut externe

En routage

4

Ils sont traduits de la manière suivante (certains illustrés dans l'exemple correspondent à OneLead).

Pour OneLead, les différents statuts utilisés sont :

- **In Routing** : Pas encore reçu
- **In Qualification** : Reçu dans la plateforme
- **Open at dealer** : Un vendeur s'est affecté la tâche
- **Closed Lost** : Le lead a été déclaré perdu
- **Closed Win** : Le lead a été déclaré gagné

Pour les leads non call-trackés, le statut restera en **"In routing"** et ne sera pas mis à jour.

```
STATUS_MAP = {  
  "In Manual Validation": "En validation manuelle",  
  "Rejected": "Rejeté",  
  "Ready for Routing": "Prêt à être routé",  
  "In Routing": "En routage",  
  "Routed": "Routé",  
  "Bounced": "En rebond",  
  "Open at Dealer": "Vendeur assigné",  
  "In Qualification": "En qualification",  
  "In Test Drive Phase": "En demande d'essai",  
  "In Negotiation": "En négociation",  
  "Closed Lost": "Fermé : perdu",  
  "Closed Won": "Fermé : gagné",  
  "New": "Nouveau"  
}
```

5 Le statut renvoyé par la source externe de calltracking :

Enfin le dernier statut disponible correspond au statut de call-tracking externe du lead.

En cas de doute sur un traitement de lead OneLead, c'est ce dernier qui fait foi.

- **À traiter** : La deadline n'est pas encore passée, le lead n'a pas été rappelé
- **Appelé** : La deadline n'est pas encore passée, le lead a été rappelé
- **Non rappelé** : La deadline est passée, le lead n'a pas été rappelé
- **Rappelé après la deadline** : La deadline est passée, le lead a été rappelé

Statut call tracking

Non rappelé

6 D'après les différentes enquêtes menées, le statut du call-tracking reflète toujours la réalité.

Tant que le call-tracking est disponible, le numéro de téléphone du client n'est pas fourni et son email reste caché.

Le call-tracking est la seule possibilité de contact disponible.

S'il est déclaré traité, mais que le call-tracking dit le contraire, malheureusement, le lead n'a pas été traité.