

**MODULE 04**

PROSPECTER ET VENDRE EN LIGNE

Maîtriser tout le processus de prospection et de vente en ligne dans Odoo

**SÉQUENCE 01 – LE SITE WEB**

01



Atelier 01 -
Personnaliser la page
d'accueil

02



Atelier 02 - Créer une
page "A propos de nous"

03



Atelier 03 - Popup et
Cookies ?

04



Atelier 04 - Personnaliser
le formulaire de contact

05



Atelier 05 - Modifier
le menu du site

06



Atelier 06 - Gérer le SEO

07



Atelier 07 - Rendre mon
site bilingue

**SÉQUENCE 02 –
ORGANISER UN ÉVÉNEMENT**

08



Atelier 08 -
Créer un événement

**SÉQUENCE 03 –
EXPLOITER LE CRM**

09



Atelier 09 - Gérer
les opportunités

10



Atelier 10 - Lier les
formulaires et le CRM

**SÉQUENCE 04 –
COMMUNIQUER**

11



Atelier 11 -
Envoyer une invitation

**SÉQUENCE 05 –
EXPLOITER LA BOUTIQUE**

12



Atelier 12 - Paramétrer
la boutique

13



Atelier 13 - Les codes
promotionnels

14



Atelier 14 - Personnaliser
une fiche produit

15



Atelier 15 - Simuler une
commande en ligne

**SÉQUENCE 06 –
ATELIER DE SYNTHÈSE**

Consolider les compétences
acquises à travers un atelier
de synthèse complet.





LA PROSPECTION COMMERCIALE : CONCEPTS ET OUTILS



Attirer, contacter, convaincre et transformer des prospects en clients

QU'EST-CE QUE LA PROSPECTION COMMERCIALE ?



La prospection commerciale regroupe toutes les actions visant à **identifier**, **contacter** et **convaincre** de nouveaux clients ou à développer les ventes auprès de clients existants.

Elle repose sur un **ciblage pertinent**, un **message adapté** et un **suivi rigoureux** des échanges jusqu'à la transformation du prospect en client.

LES OBJECTIFS



Identifier des prospects qualifiés



Établir le premier contact



Créer une relation de confiance



Transformer le prospect en client

DEUX APPROCHES COMPLÉMENTAIRES

PROSPECTION SORTANTE (OUTBOUND MARKETING)

L'entreprise va vers le prospect

L'entreprise prend l'initiative du contact pour présenter son offre à des prospects qui ne l'ont pas sollicitée.

EXEMPLES D'OUTILS



Appels téléphoniques (phoning)

Prise de contact directe et personnalisée.



Campagnes d'emailing

Envoi d'emails ciblés à une liste de prospects.



Courrier postal

Envoi de courriers ou de catalogues.



Prospection sur LinkedIn

Messages et prises de contact ciblées.



Salons professionnels

Rencontres et échanges en face à face.



Publicité ciblée

Annonces diffusées auprès d'une cible définie.



AVANTAGES

Permet d'obtenir rapidement des contacts et de générer des opportunités.



À respecter : la réglementation (RGPD, opt-in/opt-out) et une communication pertinente pour éviter d'être perçu comme intrusif.



Client fidélisé

PROSPECTION ENTRANTE (INBOUND MARKETING)

Le prospect vient vers l'entreprise

L'entreprise attire les prospects grâce à des contenus ou services utiles qui répondent à leurs besoins.

EXEMPLES D'OUTILS



Site Internet

Vitrine de l'entreprise et source d'informations.



Formulaire de contact

Le prospect demande à être contacté.



Blog professionnel

Articles utiles pour informer et attirer.



Réseaux sociaux

Partage de contenus et interaction.



Vidéos de démonstration

Présenter ses produits ou son expertise.



Livres blancs, webinaires, guides

Contenus à forte valeur ajoutée.



AVANTAGES

Génère des prospects plus qualifiés, déjà intéressés par l'offre.



Résultat : les prospects prennent contact d'eux-mêmes et le taux de conversion est généralement plus élevé.

COMMENT ÇA FONCTIONNE DANS ODOO ?



Email Marketing (outbound)

Créez et envoyez des campagnes d'emailing ciblées depuis Odoo.



CRM

Tous les contacts et opportunités sont centralisés et suivis.



Site Web & Formulaires (inbound)

Les formulaires du site alimentent automatiquement le CRM en nouveaux prospects.

EN RÉSUMÉ



CIBLER

Identifier les bons prospects grâce à une connaissance précise de sa cible.



COMMUNIQUER

Utiliser les bons outils et le bon message selon l'approche (sortante ou entrante).



SUIVRE & CONVERTIR

Suivre les échanges dans le CRM, relancer au bon moment et transformer en clients.



FAIRE VIVRE LA RELATION

Fidéliser et développer des relations durables avec ses clients.



La prospection n'est pas une action ponctuelle, c'est un processus continu. En combinant les approches sortante et entrante, et en s'appuyant sur un outil comme Odoo, vous alimentez votre activité en opportunités et développez votre chiffre d'affaires durablement.



Objectif(s) :

- Envoyer une invitation via Email Marketing

Ressources :

	1	Créer son 1 ^{er} site Web	https://youtu.be/foofJyKFNvc
		Site Web Odoo : L'essentiel (partie 1)	https://youtu.be/j8hmvkps1Yo
		Site Web Odoo : L'essentiel (Partie 2)	https://youtu.be/88StXKaW_oM

Pourquoi réaliser cet atelier ?

La **page d'accueil** est la première vitrine de l'entreprise sur Internet. En quelques secondes, un visiteur se fait une première impression et décide s'il poursuit sa navigation. Une page d'accueil bien structurée doit présenter clairement l'entreprise, mettre en avant son activité et guider le visiteur vers les informations essentielles.

Avec le **Website Builder** d'Odoo, il est possible de créer une page professionnelle sans connaissance en programmation. Le système repose sur des **blocs de contenu** qu'il suffit d'ajouter, déplacer et personnaliser.

Dans cet atelier, tu découvriras comment construire une page d'accueil en utilisant uniquement les blocs standards proposés par Odoo.



Nous allons travailler dans un environnement simplifié. En effet, nous utiliserons uniquement les module **VENTES, CRM, FACTURATION, SITE WEB, EMAIL MARKETING, EVENEMENTS et E BOUTIQUE**.

Objectifs de l'atelier

À l'issue de cet atelier, vous serez capable de :

- Accéder au mode d'édition d'un site web Odoo ;
- Utiliser les blocs de construction proposés par Odoo ;
- Organiser une page de manière logique ;
- Personnaliser les textes, images et boutons ;
- Modifier la mise en page d'une page web ;
- Publier les modifications.

ATELIER N° 01 – Personnaliser la page d'accueil du site Web

Qu'est-ce qu'une page d'accueil ?

La page d'accueil est la porte d'entrée d'un site Internet.

Elle permet notamment de :

- Présenter rapidement l'entreprise ;
- Valoriser les produits ou services ;
- Rassurer les visiteurs ;
- Orienter la navigation grâce aux boutons et menus ;
- Inciter à une action (contact, devis, achat...).

Une page efficace répond rapidement aux questions suivantes :

- Qui sommes-nous ?
- Que proposons-nous ?
- Pourquoi nous choisir ?
- Comment nous contacter ?

Le Website Builder d'Odoo

Le module Site Web d'Odoo fonctionne selon le principe du glisser-déposer (Drag & Drop).

Chaque élément de la page est un bloc.

Exemples de blocs :

- | | |
|-------------------|-----------------------------|
| • Bannière (Hero) | • Bouton d'appel à l'action |
| • Texte | • Formulaire |
| • Image | • Carte Google |
| • Colonnes | • Produits |
| • Galerie | • FAQ |
| • Témoignages | • Newsletter |
| • Chiffres clés | • Pied de page |

Les blocs peuvent être :

- Déplacés ;
- Dupliqués ;
- Supprimés ;
- Personnalisés.

ATELIER N° 01 – Personnaliser la page d'accueil du site Web

Les bonnes pratiques

Une page d'accueil est plus efficace lorsqu'elle respecte quelques règles simples :

- Un grand titre clair ;
- Une image de qualité ;
- Peu de texte ;
- Des paragraphes courts ;
- Des boutons visibles ;
- Une présentation aérée ;
- Des couleurs cohérentes avec l'identité de l'entreprise.

L'objectif est de faciliter la lecture et d'encourager le visiteur à poursuivre sa navigation.

À retenir

Une page d'accueil réussie ne cherche pas à tout présenter. Elle doit répondre rapidement aux attentes du visiteur et le guider vers l'action souhaitée (demander un devis, consulter le catalogue, contacter l'entreprise ou effectuer un achat).

ATELIER N° 01 – Personnaliser la page d'accueil du site Web

Situation professionnelle

L'entreprise **KDO'COM** souhaite moderniser son site Internet afin de mieux présenter son activité de vente de goodies personnalisés pour les entreprises.

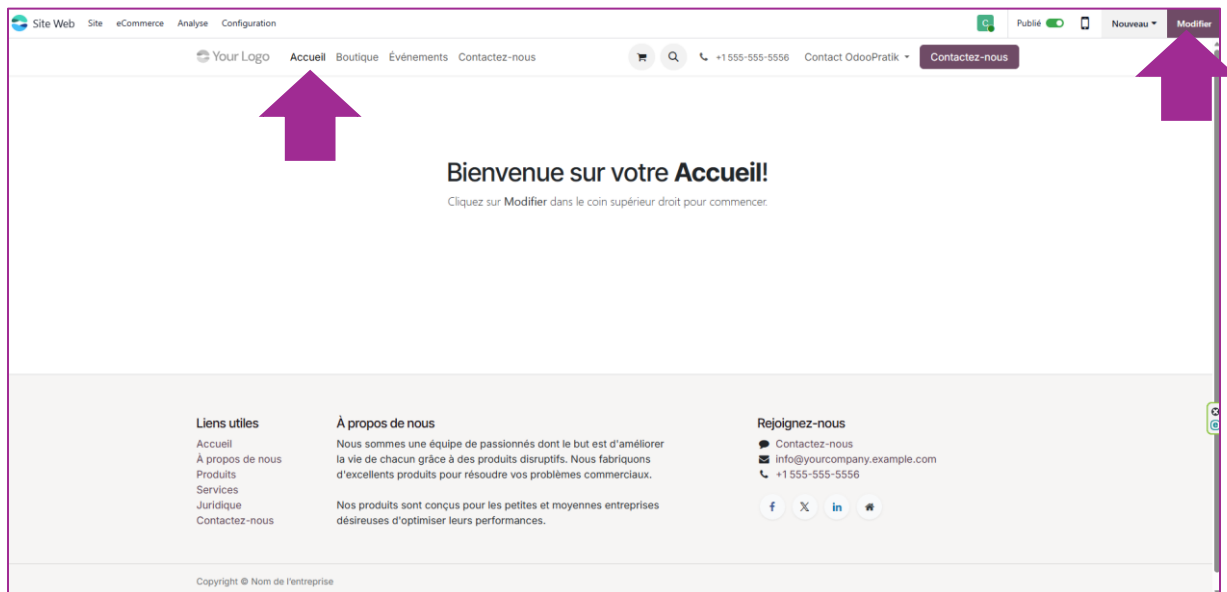
Le dirigeant souhaite une page d'accueil simple mais professionnelle permettant de présenter :

- L'entreprise ;
- Ses principales activités ;
- Ses engagements environnementaux ;
- Un accès rapide au catalogue ;
- Un bouton permettant de demander un devis.

Tu es chargé de personnaliser la page d'accueil en utilisant uniquement les blocs proposés par le **Website Builder** d'Odoo.

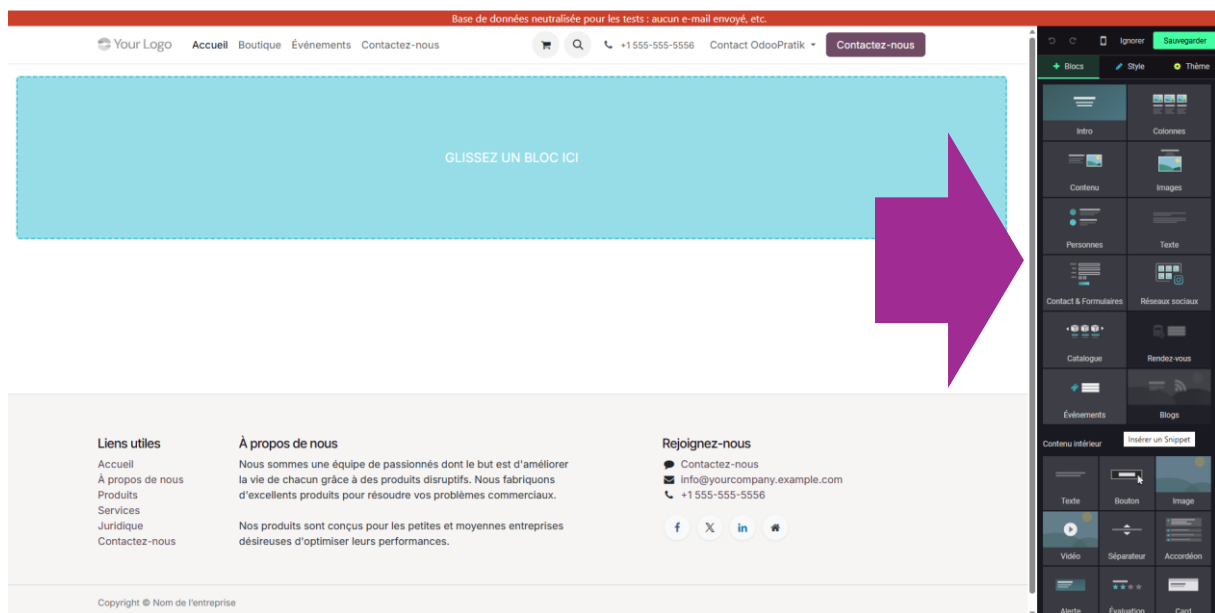
Travail à réaliser dans Odoo

1. Ouvrir le module **Site Web**.
2. Accéder à la page d'accueil. Cliquez sur le mot « **Accueil** » dans le menu.
3. Cliquer sur **Modifier**.



ATELIER N° 01 – Personnaliser la page d'accueil du site Web

4. Sur la partie droite de la page, la barre d'outils est disponible.



La partie centrale affiche le corps de la page à modifier.

5. Insertion des blocs sur la page d'accueil

Bloc 1

Recopier dans le 1^{er} bloc le texte suivant.

Utiliser le bloc « **Texte** » dans l'onglet



Bloc 1 – Qui sommes-nous ?

Des objets publicitaires qui ont du sens

KDO'COM accompagne les entreprises, collectivités et associations dans la création de goodies personnalisés. Nous sélectionnons des produits utiles, durables et adaptés aux besoins de chaque client afin de valoriser leur communication.

Utiliser le format

Titre de votre section

pour la phrase « **Qui sommes-nous ?** »

Utiliser le format

Les grandes histoires ont une **personnalité**. Envisagez de raconter une belle histoire qui donne de la personnalité. Écrire une histoire avec de la personnalité pour des clients potentiels aidera à établir un lien relationnel. Cela se traduit par de petites spécificités comme le choix des mots ou des phrases. Écrivez de votre point de vue, pas de l'expérience de quelqu'un d'autre.

Les grandes histoires sont pour **tout le monde**, même lorsqu'elles ne sont écrites que pour une seule **personne**. Si vous essayez d'écrire en pensant à un public large et général, votre histoire sonnera fausse et manquera d'émotion. Personne ne sera intéressé. Écrire pour une personne en particulier signifie que si c'est authentique pour l'un, c'est authentique pour le reste.

pour le reste du texte.

Remplacer le texte initial par le texte du bloc 1

Appliquer un format en-tête affichage 4 pour le titre, style **Gras** pour le titre et un format paragraphe (taille 16) pour le texte.

En-tête 1 Affichage 4 56 **B** *I* U A    

Des objets publicitaires qui ont du sens

KDO'COM accompagne les entreprises, collectivités et associations dans la création de goodies personnalisés. Nous sélectionnons des produits utiles, durables et adaptés aux besoins de chaque client afin de valoriser leur communication.

Résultat attendu

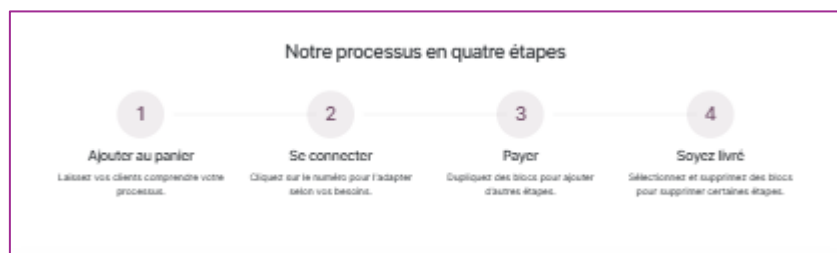
Qui sommes-nous ?

Des objets publicitaires qui ont du sens

KDO'COM accompagne les entreprises, collectivités et associations dans la création de goodies personnalisés. Nous sélectionnons des produits utiles, durables et adaptés aux besoins de chaque client afin de valoriser leur communication.

Bloc 2

Recopier le texte suivant pour le bloc 2. Choisir le bloc dans la catégorie « **Contenu** » puis l'option la mise en forme suivante :



Bloc 2 – Nos valeurs

Nos engagements

Chez KDO'COM, nous privilégions :

- Des produits plus respectueux de l'environnement ;
- Une relation de confiance avec nos partenaires ;
- Un accompagnement personnalisé pour chaque projet ;
- Une sélection de produits de qualité adaptée aux besoins des professionnels.

Résultat attendu :



Bloc 3

Recopier le texte suivant pour le bloc 3. Choisir le bloc dans la catégorie « **Personnes** » puis l'option la mise en forme suivante :



Bloc 3 – Notre équipe

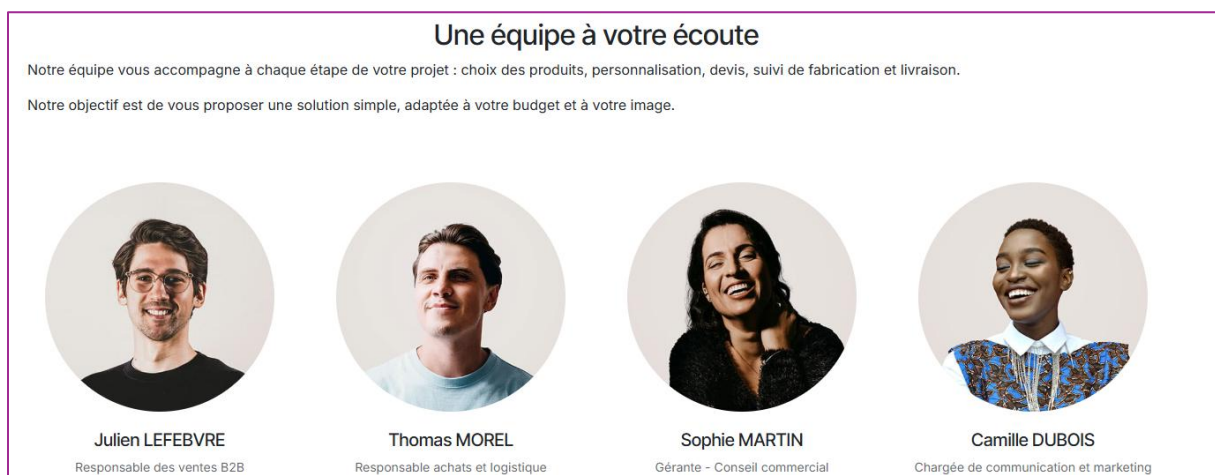
Une équipe à votre écoute

Notre équipe vous accompagne à chaque étape de votre projet : choix des produits, personnalisation, devis, suivi de fabrication et livraison.

Notre objectif est de vous proposer une solution simple, adaptée à votre budget et à votre image.

Nom	Fonction
Sophie Martin	Gérante – Conseil commercial
Julien Lefebvre	Responsable des ventes B2B
Camille Dubois	Chargée de communication et marketing
Thomas Morel	Responsable achats et logistique

Résultat attendu



ATELIER N° 01 – Personnaliser la page d'accueil du site Web

Bloc 4

Insérer le texte suivant avec un bouton d'action inséré sous le texte.

Insérer un bloc « Texte » avec le format « Texte » - comme pour le Bloc 1

Recopier le texte suivant

Vous avez un projet ?

Vous recherchez des objets publicitaires pour un événement, une opération de communication ou un cadeau d'entreprise ?

Contactez notre équipe pour obtenir un devis personnalisé.

Glisser déposer le bouton (Blocs | Contenu intérieur | Bouton) sous le texte



Cliquer sur le **bouton**

Cliquer sur **Modifier**

Texte du bouton : « Demander un devis »

(Le bouton sera relié au formulaire de contact par défaut du site Odoo.)

 A screenshot of the Odoo button configuration dialog. It contains a text input field with "Demander un devis", a URL input field with "/contactus", and a dropdown menu set to "Bouton primaire". Below these are two more dropdown menus, one set to "Médium" and the other to "Default". At the bottom are two buttons: "Appliquer" (highlighted in purple) and "Ignorer". There are also icons for refresh and settings.

Cliquer sur le bouton « **Appliquer** ».

Sauvegarder les modifications avec le bouton **Sauvegarder**.

Votre page d'accueil est modifiée, sauvegardée et publiée (**Publié** ).

Tester l'affichage sur mobile () puis revenez en cliquant sur l'icône.