



GUIDE COMPLET D'UTILISATION

Prise en main, fonctionnalités et bonnes pratiques — Édition 2026



Contacts & Pipeline



Messengerie Multi-canal



Workflows Auto



Analytics

TABLE DES MATIÈRES

01 Connexion & Onboarding	p.2	09 Ventes & Commandes	p.10
02 Tableau de Bord	p.3	10 Formations (LMS) & Réputation	p.11
03 Gestion des Contacts	p.4	11 Analytics & Rapports	p.12
04 Pipeline Commercial	p.5	12 Paramètres & Administration	p.13
05 Conversations & Messagerie	p.6	13 Rôles & Permissions	p.14
06 Workflows & Automatisation	p.7	14 Bonnes Pratiques	p.15
07 Calendrier & Tâches	p.8	15 Glossaire & Index	p.16
08 Funnels & Formulaires	p.9		

01

CONNEXION & ONBOARDING

Créer votre compte et configurer votre espace VODOO

- 1 Accéder à vodoo.app à cliquer 'S'inscrire'
- 2 Renseigner : Prénom, Nom, Email, Mot de passe
- 3 Entrer le nom de votre entreprise
- 4 Accepter les conditions à 'Créer mon compte'
- 5 Vérifier votre email (lien de confirmation)

- 1 Email + Mot de passe à 'Se connecter'
- 2 OU : bouton Google (connexion OAuth 1 clic)
- 3 OU : Magic Link envoyé par email

■ **Mot de passe oublié ?**
Cliquer "Mot de passe oublié ?"    email reset (valable 1h).

��tape	Page	Champs / Actions
��1 Bienvenue	/onboarding	Aperçu des 3 piliers à Bouton "Commencer"
��2 Organisation	/onboarding/org	Nom de marque à Site web à Secteur (9 options)
��3 Canal	/onboarding/channel	Choisir 1er canal à Saisir credentials
��4 Terminé	écran final	Félicitations �� "Aller au Dashboard"

E-commerce Immobilier Santé & Beauté Formation Restaurant Coaching

■ **Connexion en 1 clic avec votre compte Google.**
Authentification OAuth sécurisée à aucun mot de passe à retenir.

02



TABLEAU DE BORD

Vue générale de votre activité en temps réel

KPI	Icône	Description	Tendance
Total Contacts	■	Nombre total de contacts dans votre CRM	↑ +12% ce mois (ex.)
Conversations Actives	■	Fils de discussion ouverts, tous canaux confondus	↓ -3 ce jour
Revenu du Mois	■	Chiffre d'affaires encaissé ce mois (€)	↑ +8% vs mois préc.
Taux de Conversion	■	% leads convertis en clients sur la période	→ Stable ~24%

Widget	Position	Données affichées	Lien rapide
Graphique Revenus	Centre	Courbe mensuelle réels vs objectif	—
Deals Récents	Gauche bas 2/3	Contact · Entreprise · Étape · Valeur	→ /pipeline
Événements du Jour	Droite bas 1/3	Heure · Titre · Statut (badge couleur)	→ /calendar
Activité Récente	Droite bas 1/3	Icône · Description · Temps écoulé	—

Icône	Module	Utilisation principale
■	Dashboard	Vue générale quotidienne
■	Contacts	Base de données clients
■	Pipeline	Suivi des ventes Kanban
■	Conversations	Inbox messagerie multi-canal
■ ■	Workflows	Automatisations marketing
■	Analytics	Rapports et tableaux de bord
■	Funnels	Pages de capture de leads
■	Calendrier	Rendez-vous & disponibilités
■	Ventes	Produits, commandes, paiements
■	Réputation	Avis & demandes témoignages
■	Formations	LMS — cours en ligne
■	Tâches	To-do list équipe
■ ■	Paramètres	Configuration de l'espace

1

Bouton "Nouveau Contact" (haut droite) → formulaire

2

"Voir tout" deals récents → redirige /pipeline

3

Cliquer un deal → détail du contact associé

4

Cliquer un événement → vue calendrier du jour

■

Cliquer la flèche ← en bas à gauche pour réduire.
Mode réduit : icônes uniquement + infobulles au survol.
Sur mobile : menu hamburger ≡ en haut à gauche.

■

Dashboard rafraîchi automatiquement (Supabase Realtime).
Salutation dynamique selon l'heure : Bonjour / Bonsoir ■

Indicateur	Signification
↑ Vert	Amélioration vs période précédente
↓ Rouge	Baisse vs période précédente
→ Gris	Stable (variation < 1%)

03



GESTION DES CONTACTS

Créer, rechercher, importer et gérer votre base clients

Champ	Req.	Type	Exemple / Notes
Prénom	*	Texte	Ex : Jean
Nom	*	Texte	Ex : Dupont
Email		Email	jean@example.com
Téléphone		Tél.	+33 6 12 34 56 78
Entreprise		Texte	Nom de la société
Source		Liste	Funnel · WhatsApp · Email · Instagram · Manuel · Import
Tags		Multi-sel.	VIP · Client · Lead Chaud · Prospect · Partenaire

- 1 Cliquer 'Importer' en haut de la page Contacts
- 2 Télécharger le modèle CSV fourni (bouton "Modèle CSV")
- 3 Remplir colonnes : Prénom, Nom, Email, Tél., Entreprise, Source
- 4 Glisser-déposer le fichier dans la zone prévue
- 5 Vérifier la prévisualisation → Cliquer "Importer"

■ CSV UTF-8 · séparateur virgule ou point-virgule.
 Limite : 1 000 contacts/import (plan Starter).

- 1 Cliquer 'Exporter' → téléchargement contacts_[date].csv
- 2 Colonnes : Prénom, Nom, Email, Tél., Entreprise, Source, Tags, Créé le

Funnel WhatsApp Instagram Email Facebook SMS Manuel

■ Recherche en temps réel (délai 350ms) : nom, email, entreprise.
 Filtre Source multi-sélection. Compteur contacts mis à jour en direct.

Colonne	Description
Avatar	Initiales ou photo · couleur aléatoire de fond
Nom complet	Prénom Nom (ou email si absent)
Email · Tél.	Cliquables (client email / appel téléphonique)
Source · Tags	Badges colorés selon l'origine et segmentation
Dernière activité	Horodatage de la dernière interaction
Actions ■	Voir · Modifier · Supprimer · Note · Message

Onglet	Contenu
Général	Infos de base · champs éditables en ligne
Deals	Opportunités : nom · valeur · étape · assigné
Messages	Historique conversations par canal (WhatsApp, Email...)
Tâches	Tâches liées à ce contact
Commandes	Historique achats et transactions Stripe

■ ■ Suppression douce (RGPD) : contacts archivés, jamais effacés.

04

PIPELINE COMMERCIAL & DEALS

Gérer vos opportunités de vente en vue Kanban drag & drop

Étape	Couleur	Signification	Actions disponibles
Nouveau Lead	■ Gris	Lead entrant non qualifié	Voir · Éditer · Déplacer
Qualifié	■ Bleu	Lead confirmé, besoin identifié	Voir · Éditer · Déplacer
Appel Booké	■ Ambre	RDV de découverte planifié	Voir · Éditer · Déplacer
Proposition Envoyée	■ Violet	Offre commerciale transmise	Voir · Éditer · Déplacer
Négociation	■ Orange	Discussion sur les conditions	Voir · Éditer · Déplacer
Gagné ✓	■ Vert	Deal conclu — client converti	Bouton dédié "Gagné"
Perdu x	■ Rouge	Opportunité perdue	Bouton "Perdu" + raison

1

Bouton '+' sur une colonne OU 'Nouveau Deal'

2

Rechercher le contact (auto-complétion)

3

Renseigner valeur, étape, assigné, probabilité

4

Confirmer → carte apparaît sur le kanban

Champ	Req	Type	Description/Exemple
Contact	*	Recherche	Auto-complétion base CRM
Valeur		Nombre	Montant potentiel (€)
Étape	*	Liste	Sélectionner l'étape pipeline
Assigné à		Liste	Membre responsable
Probabilité		Slider	0–100% score de closing
Tags		Multi-sel.	VIP · Lead Chaud · Urgent · Cold

Actif

Gagné

Perdu

Abandonné

1

Aller dans 'Pipeline' → sélectionner le pipeline

2

Glisser-déposer une carte pour changer d'étape

3

Cliquer une carte → voir / modifier le deal

4

Menu ■ : Modifier · Gagné · Perdu · Supprimer

Action	Comment faire
Créer un pipeline	Sidebar gauche → icône '+' à côté de 'Pipelines'
Renommer	Clic droit sur le pipeline → "Renommer"
Ajouter une étape	Paramètres pipeline → "Ajouter étape" → nom + couleur
Réorganiser étapes	Drag & drop des colonnes sur le board
Marquer Gagné	Bouton dédié sur carte ou dans l'édition
Marquer Perdu	Bouton "Perdu" → saisir la raison de perte

Score	Badge couleur	Priorité
≥ 70%	■ Vert	Haute — à closer en priorité
50–69%	■ Ambre	Moyenne
30–49%	■ Orange	Basse
< 30%	■ Rouge	Très basse — relance nécessaire

■

Vue Liste disponible via les icônes en haut à droite.
Trier par valeur, date, étape ou assigné.

05



CONVERSATIONS & MESSAGERIE

Inbox unifiée multi-canal — WhatsApp, Email, SMS, Instagram, Messenger

Canal	Icône	Couleur	Pré-requis
WhatsApp	■	■ Vert	Compte WhatsApp Business + Meta Business API
Instagram DM	■	■ Rose	Compte Instagram Pro + Meta App
Facebook Messenger	■	■ Bleu	Page Facebook + Meta App liée
Email	■	■ Indigo	Compte Resend + domaine email vérifié
SMS	■	■ Ambre	Compte Twilio + numéro acheté

- 1 Cliquer sur une conversation dans la liste gauche
- 2 Lire l'historique dans le panneau central
- 3 Taper dans la zone de saisie en bas
- 4 ■ pour emoji · ■ pour fichier/image
- 5 Bouton Envoyer OU touche Entrée

Catégorie	Message type
Accueil	"Bonjour, comment puis-je vous aider ?"
Bienvenue	"Bienvenue ! Quel est votre besoin ?"
Relance	"Je reviens suite à notre échange..."
Confirmation	"Je confirme notre rendez-vous."
Commercial	"Je vous transmets notre proposition."
Clôture	"Merci, n'hésitez pas si besoin !"

✓ Envoyé ✓✓ Livré ✓✓ Lu ✗ Échoué

Élément	Description
Avatar + Nom	Initiales contact + entreprise
Aperçu message	Extrait du dernier message échangé
Horodatage	"il y a 5 min" · "Hier" · "Lun." · ou date
Badge non-lus	Bulle violette avec compteur
Icône canal	WhatsApp / Email / SMS / Instagram / Messenger
Statut badge	Ouvert (vert) · Snoozé (jaune) · Fermé (gris)

Action	Comment
Filtrer par canal	Cliquer onglet : WhatsApp / Email / SMS / Tous
Assigner	Menu en haut → sélectionner un membre d'équipe
Changer statut	Dropdown → Ouvert / Snoozé / Fermé
Snooze	Suspendre jusqu'à une heure définie
Marquer résolu	Icône ✓ en haut du panneau conversation
Rechercher	Barre de recherche : nom ou email contact

■ **Inbox unifiée : tous vos canaux (WhatsApp, Email, SMS, Instagram, Messenger) dans la même interface.**

06



WORKFLOWS & AUTOMATISATION

Créer des séquences automatiques pour contacts et ventes

Déclencheur	Se déclenche quand...	Action	Paramètres clés
Formulaire soumis	Un visiteur remplit un formulaire funnel	Envoyer WhatsApp	Corps message · Variables {{contact.name}}
Paielement reçu	Une commande Stripe est confirmée	Envoyer Email	Objet · Corps HTML · Destinataire
RDV pris	Un rendez-vous calendrier est réservé	Envoyer SMS	Contenu SMS (160 car. max)
Contact créé	Un nouveau contact est ajouté au CRM	Délai / Attente	Durée + Unité (min · h · j · semaines)
Tag ajouté	Un tag spécifique est appliqué	Ajouter/Retirer Tag	Sélectionner le tag cible
Étape pipeline	Un deal change d'étape dans le pipeline	Changer étape deal	Pipeline + Étape cible
Manuel	Déclenchement à la main par un agent	Créer tâche	Titre · Date · Assigné · Priorité
Webhook reçu	Appel HTTP entrant depuis un service externe	Envoyer Webhook	URL · Méthode · Corps JSON

- Menu 'Workflows' → 'Nouveau Workflow'
- Saisir nom et description
- Choisir le déclencheur (trigger) dans la liste
- L'éditeur visuel s'ouvre avec le nœud déclencheur
- Cliquer '+' sous le nœud pour ajouter une action
- Configurer chaque action dans le panneau droit
- Cliquer 'Enregistrer' puis activer le toggle ON/OFF

Variable	Valeur insérée
{{contact.name}}	Prénom + Nom du contact
{{contact.email}}	Adresse email du contact
{{contact.phone}}	Numéro de téléphone
{{contact.company}}	Nom de l'entreprise

Action	Comment faire
Activer / Désactiver	Toggle ON/OFF sur la liste ou dans l'éditeur
Dupliquer	Menu ■ → 'Dupliquer' → copie intégrale du workflow
Modifier	Cliquer 'Éditer' → ouvre l'éditeur visuel ReactFlow
Supprimer	Menu ■ → 'Supprimer' (confirmation requise)
Tester	Bouton 'Tester' → simuler avec un contact fictif

- 1. Commencer simple : 1 trigger + 2-3 actions max au départ.
- 2. Toujours un délai avant relance (min. 24h recommandé).
- 3. Tester avec contact fictif avant mise en production.
- 4. Surveiller les logs d'exécution pour détecter les échecs.

WhatsAppEmailSMSDélaiTag+

Tag-ÉtapeTâcheWebhookAvis

07



CALENDRIER & TÂCHES

Gérer rendez-vous, disponibilités et liste de tâches équipe

Fonctionnalité	Description
Vue mensuelle	Grille mois avec indicateurs sur chaque jour
Navigation	Flèches ← → + bouton "Aujourd'hui"
Créer événement	Cliquer sur une date → formulaire de création
Voir événements	Cliquer date → liste du jour affichée
Modifier	Cliquer événement → modifier les détails
Supprimer	Menu ■ sur l'événement → "Supprimer"

Champ	Req	Type	Description/Exemple
Titre	*	Texte	Ex : Appel découverte avec Marie
Date	*	Date	Sélectionner dans calendrier
Heure début	*	Heure	Format HH:MM
Heure fin	*	Heure	Format HH:MM
Contact		Recherche	Lier à un contact CRM (optionnel)
Lieu		Texte	Adresse ou lien visioconférence
Statut		Liste	Planifié · Confirmé · Complété · Annulé

Planifié Confirmé Complété ✓ Annulé Non présent

■ URL publique : voodoo.app/book/votre-slug

Aller dans Calendrier → "Paramètres" → "Lien de réservation".

Copier et partager par email, WhatsApp ou sur votre site.

- 1 Aller dans Calendrier → 'Paramètres'
- 2 Définir les horaires par jour de semaine
- 3 Durée des réunions (ex : 30 min, 1h)
- 4 Tampon entre RDV (ex : 15 min)
- 5 Fuseau horaire (défaut : Europe/Paris)
- 6 Activer/désactiver la réservation publique

Onglet	Contenu affiché
Toutes	Toutes les tâches de l'organisation
Mes tâches	Tâches assignées à vous uniquement
Complétées	Tâches marquées comme terminées
En retard	Tâches dont la date d'échéance est dépassée

Champ	Req	Type	Description/Exemple
Titre	*	Texte	Ex : Appeler Jean Dupont pour suivi
Priorité		Radio	Haute ■ · Moyenne ■ · Basse ■
Date échéance		Date	Quand la tâche doit être faite
Contact		Recherche	Lier à un contact (optionnel)
Assigné à		Liste	Membre de l'équipe responsable

■ Cocher ■ à gauche du titre pour compléter une tâche.

Bascule automatiquement dans l'onglet "Complétées".

08

FUNNELS & FORMULAIRES

Créer des pages de capture leads avec formulaires intégrés

■ Séquence de pages web hébergées sur VODOO.

Capture leads via formulaires → crée contacts CRM auto.
URL : `voodoo.app/f/[votre-slug]/[page-slug]`

- 1 Aller dans 'Funnels' → 'Nouveau Funnel'
- 2 Entrer un nom et un slug (identifiant URL)
- 3 Optionnel : ajouter un domaine personnalisé
- 4 Cliquer "Créer"
- 5 Ajouter des pages au funnel (bouton '+')
- 6 Éditer chaque page dans l'éditeur visuel
- 7 Configurer les champs du formulaire
- 8 Publier via le toggle "Publié"

Métrique	Description
Vues	Nombre total de visites sur les pages
Soumissions	Formulaires remplis et envoyés
Taux de conv.	$\text{Soumissions} \div \text{Vues} \times 100$
Contacts créés	Nouveaux contacts générés

Action	Comment faire
Modifier	Cliquer 'Éditer' → ouvre l'éditeur de pages
Prévisualiser	Bouton 'Voir' → ouvre dans un nouvel onglet
Dupliquer	Menu ■ → 'Dupliquer' → copie intégrale
Copier lien	Menu ■ → 'Copier le lien' → presse-papiers
Publier	Toggle statut Publié/Brouillon sur la carte
Supprimer	Menu ■ → 'Supprimer' (irréversible)

- 1 Cliquer "Éditer" sur une page du funnel
- 2 Drag & drop blocs depuis le panneau gauche
- 3 Cliquer un bloc → modifier texte, image, couleur
- 4 Configurer formulaire : ajouter/retirer des champs
- 5 Sauvegarder → retour à la liste du funnel

Donnée	Source
IP visiteur	Réseau du visiteur
URL source	Page web d'origine (referrer)
utm_source	Paramètre URL de la campagne
utm_campaign	Nom de la campagne marketing
Date soumission	Horodatage automatique

■ Chaque soumission crée un contact CRM si email inconnu.

Déclenche workflow "Formulaire soumis" si configuré.

09

VENTES & COMMANDES

Créer des produits, gérer commandes et encaisser via Stripe

Champ	Req	Type	Description/Exemple
Nom	*	Texte	Ex : Formation Marketing Digital
Description		Textarea	Détail de l'offre
Prix (€)	*	Nombre	Montant en euros
Type de prix	*	Liste	Paieement unique / Abonnement récurrent
Statut		Toggle	Actif / Inactif

En attente
Payé
Part. payé
Remboursé
Annulé

Colonne	Information
Contact	Nom + avatar du client
Produits	Liste articles commandés
Montant total	Total de la commande (€)
Statut	Badge coloré selon état paiement
Date	Horodatage de la commande
Actions	Voir · Rembourser · Télécharger facture

- 1 Client accède à la page ou au lien de paiement
- 2 Redirigé vers Stripe Checkout sécurisé
- 3 Saisie carte (données traitées par Stripe, pas VODOO)
- 4 Confirmation → webhook → commande créée automatiquement
- 5 Email confirmation envoyé (via Resend)
- 6 Workflow "Paieement reçu" déclenché si configuré

Type	Description	Gestion
Paieement unique	Frais une seule fois	Commande standard
Mensuel	Prélèvement chaque mois	Stripe Subscriptions
Annuel	Prélèvement annuel	Stripe Subscriptions

■ **VODOO ne stocke JAMAIS les données de carte bancaire.**
 Paiements via Stripe (certifié PCI DSS Level 1).
 Conformité 3D Secure pour paiements européens (SCA).

■ **Les clients peuvent gérer leurs abonnements,**
 télécharger factures et mettre à jour moyen de paiement.
 Lien accessible depuis leur espace ou par email.

10

FORMATIONS (LMS) & RÉPUTATION

Créer cours en ligne et gérer avis clients

- 1 Aller dans 'Formations' → 'Nouveau Cours'
- 2 Titre + description du cours
- 3 Ajouter des modules (sections) avec '+'
- 4 Dans chaque module, ajouter des leçons
- 5 Leçon : titre + URL vidéo + contenu texte
- 6 Lier accès à un produit payant (optionnel)
- 7 Publier le cours → activer le toggle

Élément LMS	Description
Cours	Contenant principal (titre, description, couverture)
Module	Chapitre/section regroupant des leçons
Leçon	Unité : vidéo URL + texte + durée
Accès	Gratuit ou conditionné à un produit Stripe
Progression	Suivi avancement étudiant (% complété)

■ **Vue inscriptions : étudiants · progression · date complétion.**
Filtrer par cours, étudiant ou date d'inscription.

- 1 Aller dans 'Réputation' → 'Nouvelle demande'
- 2 Rechercher et sélectionner un contact
- 3 Choisir la plateforme (Google, Facebook...)
- 4 Cliquer "Envoyer" → email envoyé via Resend
- 5 Suivre : Envoyé → Ouvert → Complété

Google Facebook Trustpilot Yelp TripAdvisor Autre

Indicateur	Description
Note moyenne	Étoiles /5 + graphique de distribution
Total avis	Nombre d'avis reçus (toutes plateformes)
Demandes envoyées	Total des demandes transmises par email
Taux d'ouverture	% demandes ouvertes par les clients
Taux de réponse	% clients ayant laissé un avis

■ **Automatiser : workflow "Envoyer demande d'avis" déclenché**
après paiement reçu ou deal gagné. Zéro effort manuel.

11



ANALYTICS & RAPPORTS

Analyser performances commerciales et marketing

KPI	Icône	Description	Période disponible
Revenus	■	CA total sur la période (€)	7j · 30j · 90j · 12m
Nouveaux contacts	■	Contacts créés sur la période	7j · 30j · 90j · 12m
Taux de conversion	■	Leads convertis en clients (%)	7j · 30j · 90j · 12m
Deals gagnés	■	Nombre de deals conclus	7j · 30j · 90j · 12m
Taux de réponse	■	Conversations avec réponse (%)	7j · 30j · 90j · 12m

Graphique	Type	Données
Tendance Revenus	Courbe	Réels vs objectif mensuel
Distribution Pipeline	Barres	Deals par étape
Canaux	Camembert	Messages par canal
Activité Heatmap	Aire	Conversations par jour

1

 Cliquer 'Exporter' en haut de la page Analytics

2

 Choisir : PDF (rapport visuel) ou CSV (données brutes)

3

 La période active est exportée → téléchargement auto

7 derniers jours

30 jours

90 jours

12 mois

Top Contacts — colonnes	Description
Contact · Entreprise	Identité du contact
Nb deals · Valeur totale	Performance commerciale
Dernière activité	Horodatage dernier échange
Statut	Point de couleur selon activité

Conversions récentes — colonnes	Description
Contact · Avatar	Nom du contact converti
Valeur deal	Montant du deal gagné (€)
Date	Quand la conversion a eu lieu
Canal · Type	Canal d'origine + type de conversion

Tendances KPI : ↑ Vert = amélioration · ↓ Rouge = baisse · → Gris = stable.

Dashbord principal rafraîchi auto via Supabase Realtime.

12



PARAMÈTRES & ADMINISTRATION

Configurer votre espace, canaux, facturation et white-label

Section	Route	Que configurer
Général	/settings/general	Nom org · Logo · Site web · Fuseau horaire · Langue · Format date
Équipe & Rôles	/settings/team	Inviter membres · Changer rôles · Désactiver comptes
Canaux	/settings/channels	WhatsApp · Email · SMS · Instagram · Messenger · Webhook
White-Label	/settings/white-label	Marque · Logo · Couleurs · Domaine personnalisé · Favicon
Intégrations	/settings/integrations	Stripe · Zapier · Make · API Keys · Webhooks sortants
Facturation	/settings/billing	Plan actuel · Usage · Moyen de paiement · Historique factures

Champ	Req	Type	Description/Exemple
Nom organisation	*	Texte	Votre nom de marque
Logo		Upload	PNG/SVG max 2 Mo
Site web		URL	https://votre-site.com
Fuseau horaire		Liste	Europe/Paris · London · New_York...
Langue interface		Liste	FR · EN · ES · PT · AR
Format date		Liste	dd/MM/yyyy · MM/dd/yyyy...

- 1 Paramètres → 'Équipe & Rôles'
- 2 Cliquer 'Inviter un membre'
- 3 Saisir l'email + choisir le rôle
- 4 Cliquer 'Envoyer l'invitation'
- 5 La personne reçoit un email avec lien d'accès

- 1 Paramètres → 'Canaux' → cliquer le canal
- 2 Renseigner les credentials (clés API, tokens)
- 3 Cliquer 'Tester la connexion' → ✓
- 4 Enregistrer → statut "Connecté"

Option	Description
Nom de marque	Remplace "VODOO CRM" par votre propre nom
Logo	Votre logo à la place du logo VODOO
Favicon	Icône de l'onglet navigateur
Couleur principale	Code HEX de votre couleur de marque
Domaine custom	crm.votre-entreprise.com via CNAME DNS
Email personnalisé	Emails envoyés depuis votre propre domaine

Plan	Prix	Contacts	Membres
Starter	€49/mois	1 000	5
Pro ■	€149/mois	Illimités	Illimités
Agency	€299/mois	Illimités	Illimités
Enterprise	Sur devis	Illimités	Illimités

- **Mise à niveau (upgrade) : immédiate.**
Rétrogradation : effective à la fin de la période courante.
Accès via Paramètres → Facturation → "Changer de plan".

13



RÔLES & PERMISSIONS

Qui peut faire quoi dans VODOO CRM — 9 rôles prédéfinis

Rôle	Couleur	Modules accessibles	Droits spéciaux
Propriétaire	■	TOUS les modules	Facturation · Suppression org · Admin complet
Administrateur	■	TOUS les modules	Équipe · Paramètres · Canaux
Closer	■	Dashboard · Contacts · Pipeline · Conversations · Calendrier · Tâches	Focus vente
Community Manager	■	Dashboard · Contacts · Conversations · Réputation	Social & avis
Éditeur	■	Dashboard · Funnels · Formations · Tâches	Création contenu
Marketeur	■	Dashboard · Funnels · Analytics · Workflows · Contacts · Réputation	Automation mktg
Designer	■	Dashboard · Funnels · Formations	Design pages
Chef de projet	■	Dashboard · Tâches · Contacts · Workflows · Calendrier · Pipeline	Coordination
Assistant Virtuel	■	Dashboard · Contacts · Conversations · Tâches · Calendrier	Support admin
Membre / Comptable	■	Dashboard · Analytics · Ventes	Lecture seule

MATRICE D'ACCÈS PAR MODULE (✓ = Accès · — = Pas d'accès)

Module	Proprio	Admin	Closer	Comm.Mgr	Marketeur	Chef Proj.	Assist.	Membre
Dashboard	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Contacts	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	—
Pipeline	✓	✓	✓	—	—	✓	—	—
Conversations	✓	✓	✓	✓	—	—	✓	—
Workflows	✓	✓	—	—	✓	✓	—	—
Analytics	✓	✓	—	—	✓	—	—	✓
Funnels	✓	✓	—	—	✓	—	—	—
Calendrier	✓	✓	✓	—	—	✓	✓	—
Ventes	✓	✓	—	—	—	—	—	✓
Formations	✓	✓	—	—	—	—	—	—
Réputation	✓	✓	—	✓	✓	—	—	—

Module	Proprio	Admin	Closer	Comm.Mgr	Marketeur	Chef Proj.	Assist.	Membre
Paramètres	✓	✓	—	—	—	—	—	—

14

BONNES PRATIQUES & RACCOURCIS

Utiliser VODOO CRM de manière optimale au quotidien

Raccourci	Action	Message d'erreur	Solution
Cmd/Ctrl + K	Ouvrir la palette de commandes (recherche globale)	"Email déjà utilisé"	Se connecter ou réinitialiser le mot de passe
Tab	Naviguer entre les champs d'un formulaire	"Champ requis"	Renseigner le champ marqué * rouge
Entrée	Valider formulaire ou envoyer message	"Format email invalide"	Vérifier syntaxe : nom@domaine.ext
Échap	Fermer une modal ou popover	"Aucun contact trouvé"	Vérifier orthographe ou créer le contact
↑ ↓	Naviguer dans les menus déroulants	"Pas de permission"	Contacter l'admin pour élever les droits
1 Toujours renseigner email OU téléphone (minimum) 2 Utiliser les tags pour segmenter systématiquement 3 Documenter la source pour tracker l'acquisition 4 Importer via CSV plutôt que créer manuellement 5 Ajouter notes après chaque interaction importante 6 Lier un deal à chaque contact qualifié 7 Exporter régulièrement (sauvegarde externe)		"Limite contacts atteinte"	Upgrader vers Pro ou nettoyer inactifs
		"Connexion canal échouée"	Vérifier clés API dans Paramètres → Canaux
		"Erreur envoi message"	Tester la connexion du canal dans paramètres
		1. Commencer simple : 1 trigger + 2-3 actions max. 2. Toujours un délai avant relance (min. 24h). 3. Tester avec contact fictif avant production. 4. Utiliser {{contact.name}} pour personnaliser. 5. Surveiller logs d'exécution (échecs).	

15

GLOSSAIRE & INDEX RAPIDE

Définitions des termes clés et où trouver chaque fonctionnalité

Terme	Définition	Je veux...	Aller dans...
CRM	Customer Relationship Management — Gestion Relation Client	Ajouter un contact	Contacts → 'Nouveau Contact'
Contact	Personne (lead/client) enregistrée dans votre CRM	Importer des contacts CSV	Contacts → 'Importer'
Deal / Opportunité	Opportunité de vente associée à un contact dans le pipeline	Créer un deal	Pipeline → '+' sur une colonne
Pipeline	Représentation visuelle des ventes en colonnes (Kanban)	Envoyer un message	Conversations → Contact → Zone message
Stage / Étape	Phase du pipeline (Qualifié, Proposition envoyée...)	Créer un workflow auto	Workflows → 'Nouveau Workflow'
Lead	Contact potentiellement intéressé, pas encore client	Configurer disponibilités	Calendrier → 'Paramètres'
Conversion	Transformation d'un lead en client (deal gagné)	Partager lien réservation	Calendrier → Paramètres → Copier lien
Workflow	Séquence d'actions auto déclenchées par un événement	Créer page de capture	Funnels → 'Nouveau Funnel'
Trigger	Événement qui lance un workflow automatiquement	Voir les paiements	Ventes → 'Commandes'
Tag	Label coloré pour segmenter les contacts	Demander un avis client	Réputation → 'Nouvelle demande'
Funnel	Séquence de pages web pour capturer des leads	Inviter un collègue	Paramètres → Équipe → 'Inviter'
Webhook	Notification HTTP envoyée vers un service tiers	Changer de plan	Paramètres → Facturation → 'Changer de plan'
White-Label	Personnalisation aux couleurs de votre marque	Analyser les ventes	Analytics (icône graphique sidebar)
MRR	Monthly Recurring Revenue — Revenu mensuel récurrent	Personnaliser la marque	Paramètres → White-Label
Churn	Taux de désabonnement / perte de clients	Créer une formation	Formations → 'Nouveau Cours'
LTV	Lifetime Value — Valeur vie client	Reset mot de passe	/login → "Mot de passe oublié ?"
RLS	Row-Level Security — Isolation des données par org		

Support : support@voodoo.app

Chat en direct : widget en bas à droite de l'interface.

Documentation : docs.voodoo.app | Tutoriels : academy.voodoo.app