


## 3.6 Opportunità

Le Opportunità sono il punto di partenza di una negoziazione. Il modulo è organizzato da filtri e schede informative. All'interno delle informazioni principali, l'Opportunità deve essere correlata ad un'Azienda / Contatto (per avere il flusso completo delle informazioni commerciali).

Attraverso il menu delle relazioni è possibile accedere ai dati dei moduli relazionati; come al solito, è possibile aggiungere una relazione agendo sull'apposito pulsante . Ad esempio, da un'Opportunità, è possibile passare alla fase successiva del ciclo di vendita, creando un Preventivo che è automaticamente correlato alle informazioni Opportunità / Azienda.

←

€ StatSoft Italia srl  
Opportunità

☆

💬

📄

📅

✅

⬆️⬆️

Informazione Opportunità

Nome Opportunità

StatSoft Italia srl

Ammontare

1000.00

Tipo Rinnovo

--

Assegnato a

Utente > admin.temp

Stadio di vendita

In Prospettiva

Data di chiusura attesa

18/03/2010

📅

Fonte Lead

-

Collegato a

Azienda > StatSoft Italia srl

✎ MODIFICA

🏠

🗺️

💬

✉️

☰

Dettaglio Opportunità



*Nell'immagine sopra, si può notare il dettaglio del Preventivo relazionato all'Opportunità*

Schema di organizzazione dei moduli relazionati		
Conversazioni	Note	PDF Maker
Documenti	Attività (Calendario)	Compiti (Calendario)
Prodotti	Contatti	Preventivi
Ordini di Vendita	Servizi	Messaggi
Aziende	Processi	

Revision #3

Created 10 June 2022 12:58:49 by Admin

Updated 20 June 2022 10:27:03 by Admin