

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 relacionado 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