

3. Moduli

- [3.1 Calendario e Compiti](#)
- [3.2 Messaggi](#)
- [3.3 Leads](#)
- [3.4 Aziende](#)
- [3.5 Contatti](#)
- [3.6 Opportunità](#)
- [3.7 Preventivi](#)
- [3.8 Ordini di Vendita](#)
- [3.9 Fattura](#)
- [3.10 Prodotti](#)
- [3.11 Installazioni](#)
- [3.12 Servizi](#)
- [3.13 Servizi a Contratto](#)
- [3.14 Assistenza Clienti](#)
- [3.15 Pianificazioni](#)
- [3.16 Operazioni](#)
- [3.17 Scadenze](#)
- [3.18 Fornitori](#)
- [3.19 Ordini di Acquisto](#)
- [3.20 Report Visita](#)
- [3.21 DDT](#)

3.1 Calendario e Compiti

Con questi due moduli, si aggiungono attività e scadenze nel calendario di VTECRM. Tutto quello che verrà inserito, lo ritroveremo poi, entro pochi secondi, sul medesimo Calendario ma lato web.

Quando viene creata una nuova entità di Calendario, essa deve essere assegnata ad un utente (se stessi, oppure un altro utente VTECRM) e può anche essere relazionata ad un Contatto e/o ad un'Azienda. Si devono inoltre inserire altre informazioni: la data, l'ora di inizio, lo stato, la descrizione e tutte le altre informazioni che si ritengono fondamentali.

Attraverso la colonna di sinistra, è possibile navigare su altre informazioni (e moduli) relative all'attività appena creata.

Ecco come si presenta la schermata della lista dei Compiti, una volta cliccata l'omonima voce del menu:



Questo invece è l'aspetto del Calendario, raggiungibile cliccando sulla voce omonima presente nel menu. Esso rappresenta l'insieme di tutti gli appuntamenti del giorno selezionato e la loro posizione temporale all'interno della giornata. È possibile cambiare la visualizzazione da "Giorno" a "Mese" oppure vedere il dettaglio di un singolo compito.



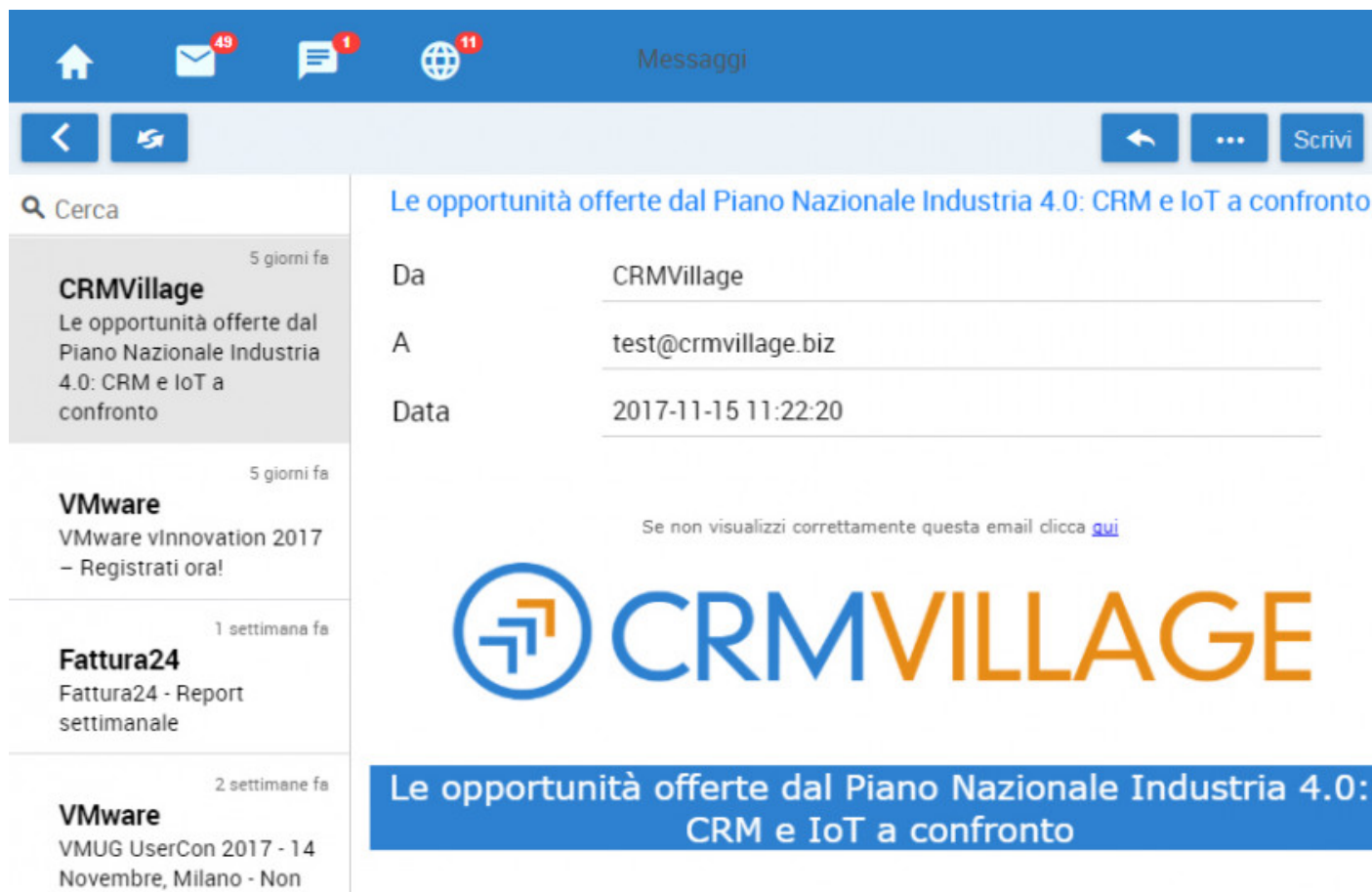
Vista giorno





Vista mese

3.2 Messaggi

Il modulo dei Messaggi ci permette di leggere le email comodamente attraverso l'app di VTECRM. Appena effettuato l'accesso al modulo, avremo una schermata simile a questa:



A sinistra troviamo l'elenco di tutte le email, lette o da leggere, con al centro della schermata, il dettaglio dell'email che stiamo visualizzando. Possiamo forzare il download di nuove email, cliccando sul pulsante

	Permette di accedere ad altri account o cartelle configurate nel modulo Messaggi di VTECRM. Questa schermata compare anche quando si entra per la prima volta nel modulo messaggi.
	Permette di forzare il download della posta in arrivo.



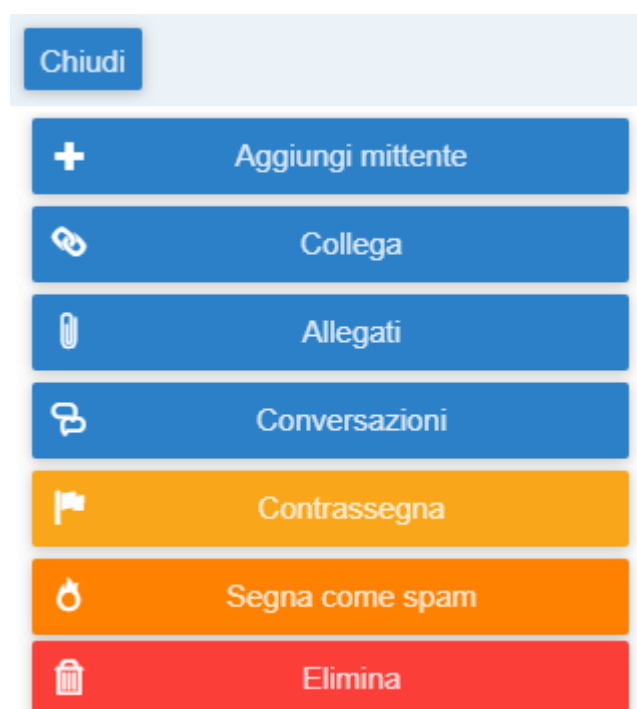
Questa icona permette di accedere ad un sotto menu, che presenta i seguenti pulsanti:



1. per rispondere all'email selezionata, oppure rispondere a tutti i destinatari presenti i A e CC
2. per inoltrare l'email a nuovi destinatari



Questa icona permette di accedere ad una serie di funzioni che di seguito elencate:



1. per aggiungere un'anagrafica Lead, Azienda o Contatto, al mittente di quella specifica e-mail
2. per di collegare quella specifica e-mail ad una entità anagrafica
3. per di iniziare una nuova conversazione contestualmente quella specifica e-mail
4. per di mettere nelle contrassegnare quella determinata e-mail
5. per di mettere nello spam quella specifica e-mail
6. per di eliminare l'e-mail selezionata


Scrivi

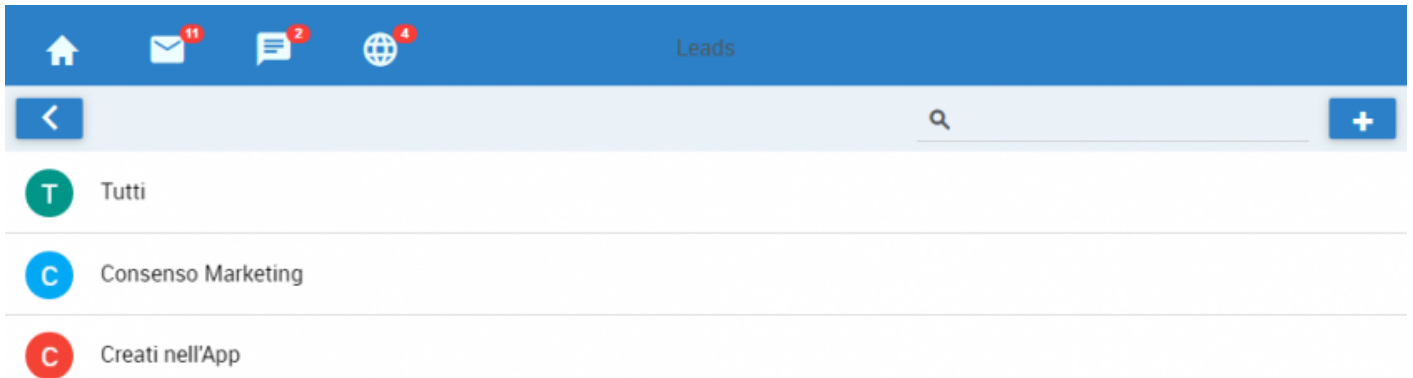
Permette di scrivere un'email, scegliendo destinatari ed allegati.

N.B.: gli allegati, possono essere selezionati direttamente dalla galleria del telefono cellulare o catturati dalla fotocamera.

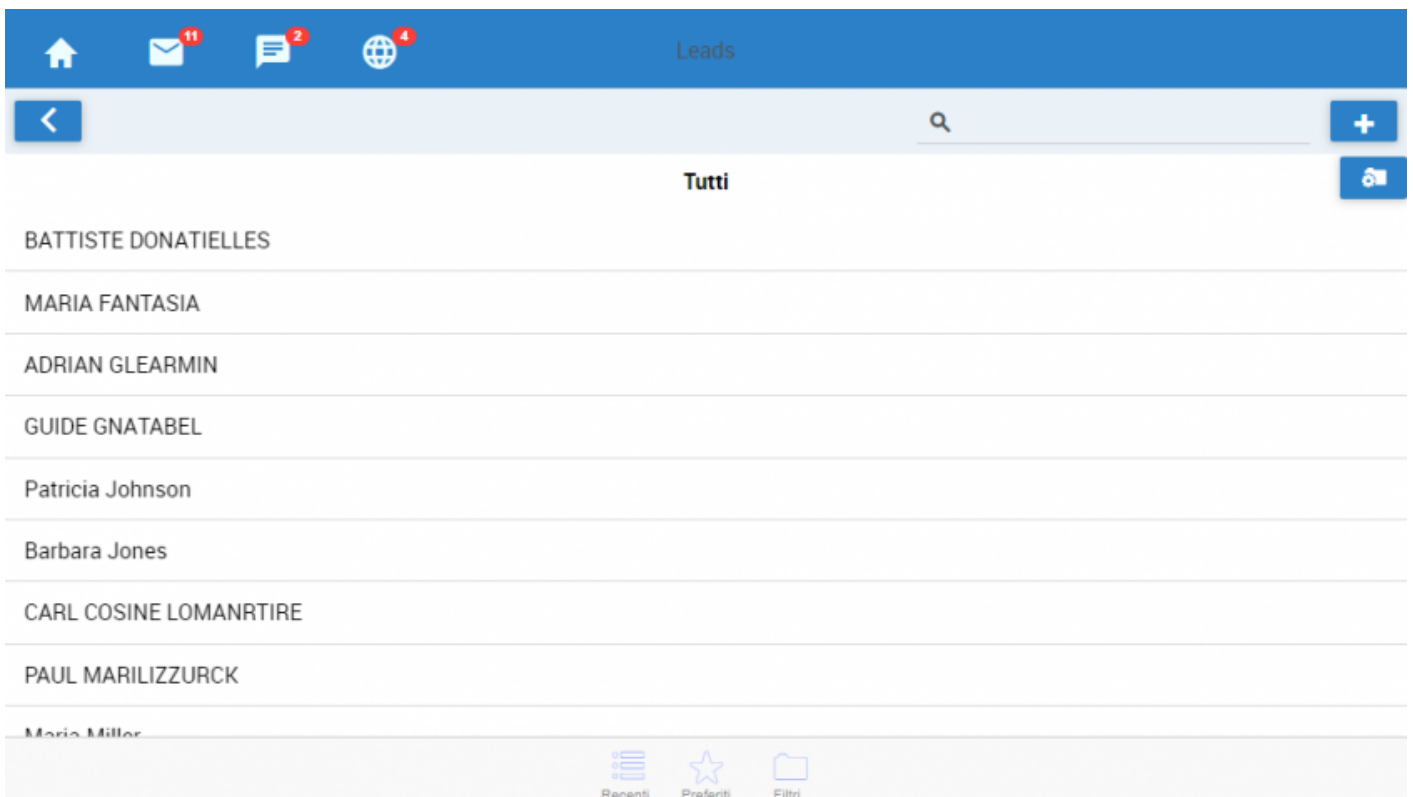
3.3 Leads

Il modulo dei Leads viene visualizzato secondo i filtri disponibili. Naturalmente i filtri visibili in app, saranno quelli creati via web e resi disponibili in app mobile, agendo sull'apposita spunta presente nella schermata di creazione/modifica del filtro stesso (lato web).

E' possibile dunque scegliere come visualizzare suddetta lista, cliccando sull'icona  presente in alto a destra.

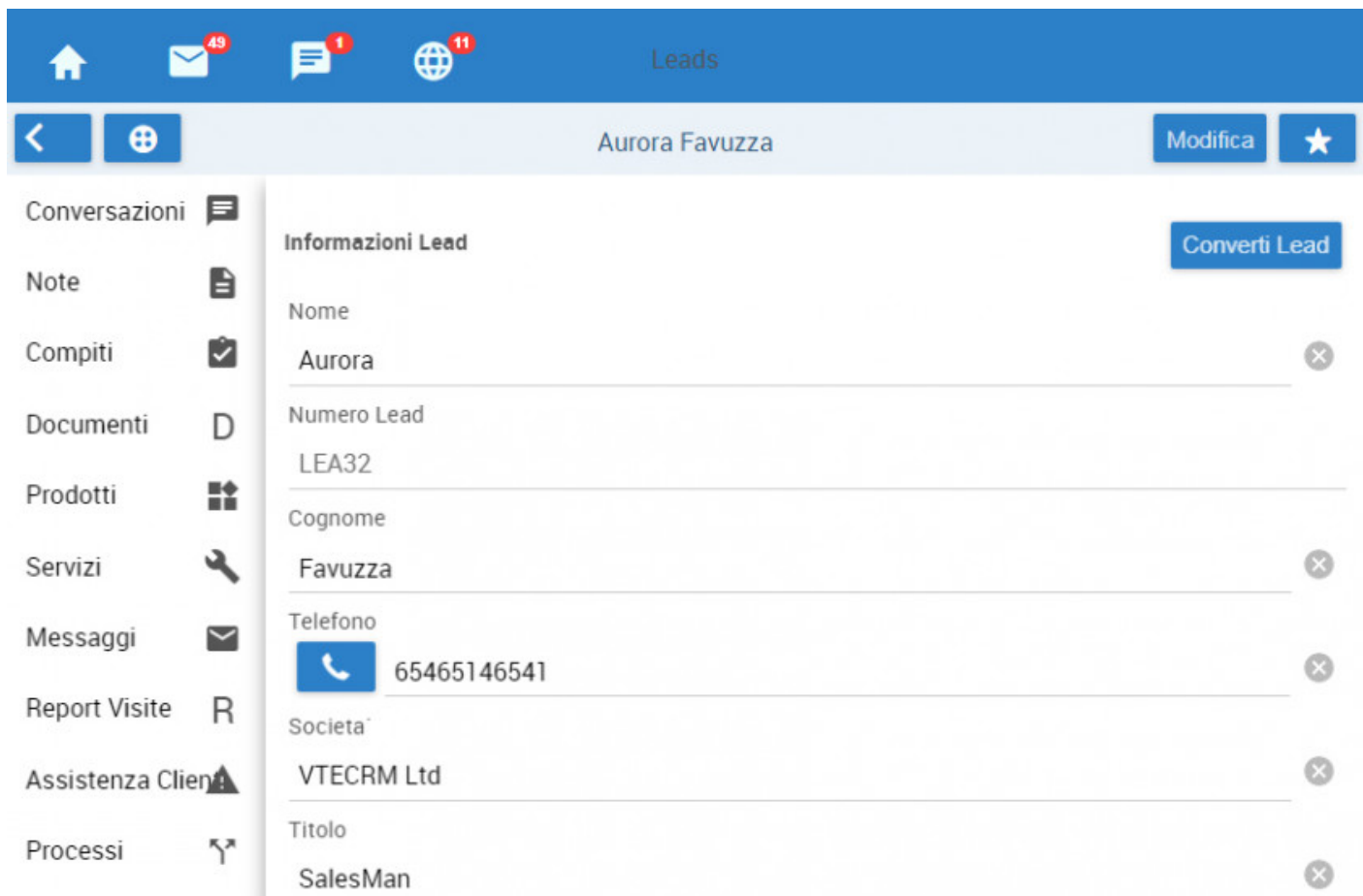


Dettaglio filtri disponibili per il modulo Leads



Dettaglio lista dei Leads

Ecco invece come si presenta la pagina di dettaglio di un lead, una volta che lo abbiamo salvato o cercato all'interno di VTECRM Mobile.



Come è facilmente intuibile, nella colonna di sinistra, si trovano tutte le relazioni presenti per quel modulo, cliccando le quali, si potrà accedere ai record collegati. Al centro invece, vengono visualizzate tutte le informazioni relative al dettaglio anagrafico.

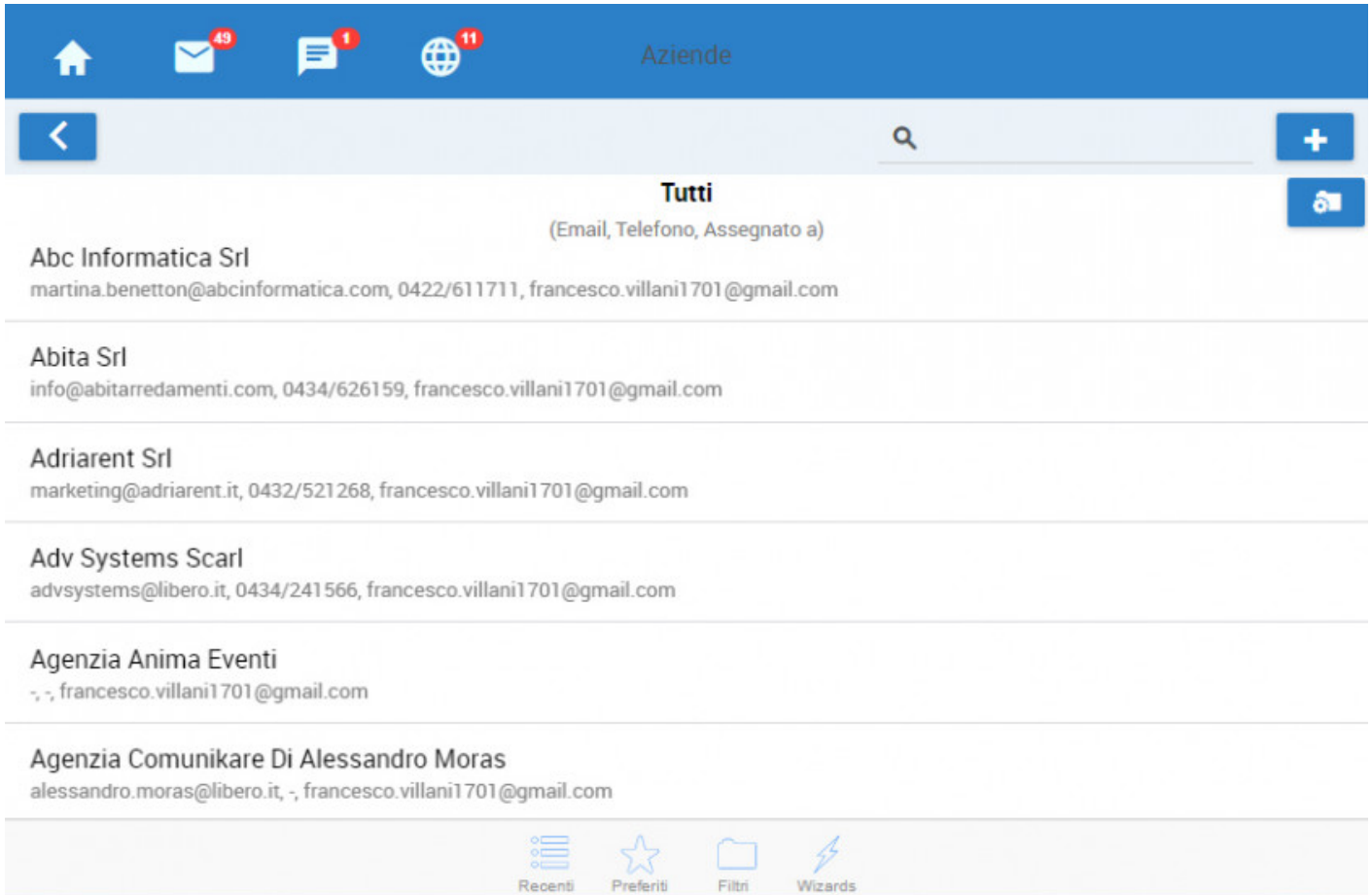
Schema di organizzazione dei moduli relazionati per i Lead		
Informazioni Lead	Informazioni Indirizzo	Informazioni Descrizione
Informazioni GDPR	Conversazioni	Note
Compiti (Calendario)	Documenti	Prodotti
Servizi	Messaggi	Report Visite
Assistenza Clienti	Processi	Attività (Calendario)

N.B.: l'ordine e la presenza delle related è modificabile da layout editor mobile (configurazione da fare lato web).

3.4 Aziende

Come per i Lead, anche le Aziende sono organizzate da filtri e schede informative (indirizzo, descrizione, ecc.). Attraverso il menu di sinistra è possibile accedere (e aggiungere) ad alcuni dati correlati.

Ad esempio, dal modulo delle Aziende è possibile passare alla fase successiva del ciclo di vendita, creando un potenziale correlato automaticamente alle informazioni dell'account.



Vista per lista con dettaglio del filtro applicato lato APP (campi visibili sotto ogni record)

The screenshot shows a mobile application interface for managing companies. At the top, there is a blue header with navigation icons (home, mail with 49 notifications, messages with 1 notification, and globe with 11 notifications) and the text 'Aziende'. Below the header, a light blue bar contains a back arrow, a plus icon, the company name 'Abc Informatica Srl', a 'Salva' button, and a star icon. A sidebar on the left lists various information categories: 'Informazioni Azienda', 'informazioni test', 'Informazioni Personalizzate', 'Informazioni Indirizzo', 'Informazioni Descrizione', 'Conversazioni', 'Note', and 'PDFMaker'. The main content area, titled 'Informazioni Azienda', displays the following details:

- Nome Azienda: Abc Informatica Srl (with a delete icon)
- Numero Azienda: ACC619
- Telefono: 0422/611711 (with a delete icon)
- Altro Telefono: 0422/611722 (with a delete icon)
- Email: martina.benetton@abcinformatica.com (with a delete icon)
- Blocca Email Automatiche (with a checkmark icon)

Dettaglio Azienda

Schema di organizzazione dei moduli relazionati per le Aziende		
Informazioni Azienda	Informazioni Personalizzate	Informazioni Indirizzo
Informazioni Descrizione	Conversazioni	Note
PDF Maker	Contatti	Opportunità
Preventivi	Ordini di Vendita	Fattura
Compiti (Calendario)	Documenti	Assistenza Clienti
Prodotti	Servizi a Contratto	Installazioni
Report Visite	DDT	Servizi
Pianificazioni	Messaggi	Processi
Attività (Calendario)		

È inoltre possibile modificare o eliminare i dati correlati, ad esempio (come nella figura) il Contatto correlato all'account. Attraverso l'icona della freccia (in alto a destra) si passa direttamente alla pagina dei contatti.

N.B.: l'ordine e la presenza delle related è modificabile da layout editor mobile (configurazione da fare lato web).



INFORMAZIONI

Personalizzate

Informazioni
Indirizzo

Informazioni
Descrizione

Conversazioni

Note

PDFMaker

Contatti

Opportunita`

Preventivi

Luca Mantovani

Elimina

Cognome

Mantovani

Nome

Luca

Titolo

Nome Azienda

Abc Informatica Srl

Email

martina.benetton@abcinformatica.com

Telefono Ufficio

3.5 Contatti

Anche i Contatti, come i Leads e le Aziende, sono organizzati da filtri e schede informative. All'interno delle informazioni principali del Contatto, troviamo inoltre la relazione con la rispettiva Azienda. Attraverso il menu di sinistra è possibile accedere (e aggiungere) ad alcuni dati correlati.

The screenshot shows the 'Contatti' (Contacts) module in a CRM system. The top navigation bar is blue with icons for home, messages (49), chat (1), and a globe (11). The main header is light blue with a back arrow, a filter icon, the name 'Luca Mantovani', a 'Modifica' button, and a star icon. A left sidebar menu lists various information categories: Informazioni Contatto (selected), Informazioni Personalizzate, Informazioni Portale Clienti, Informazioni Indirizzo, Informazioni Descrizione, Conversazioni, Note, and Opportunità. The main content area, titled 'Informazioni Contatto', displays the following fields: Formula di saluto (set to '--Nessuno--'), Nome (Luca), Numero Contatto (CON37), Cognome (Mantovani), Telefono Ufficio (0451234567), Nome Azienda (Abc Informatica Srl), and Fonte Lead.

Dettaglio Contatto

Schema di organizzazione dei moduli relazionati		
Informazioni Contatto	Informazioni Personalizzate	Informazioni Portale Clienti
Informazioni Indirizzo	Informazioni Descrizione	Conversazioni
Note	Opportunità	Compiti (Calendario)
Assistenza Clienti	Preventivi	Ordini di Acquisto
Ordini di Vendita	Prodotti	Documenti
Fattura	Servizi a Contratto	Servizi
Pianificazioni	Messaggi	Report Visite
Processi	Attività (Calendario)	

3.6 Opportunità

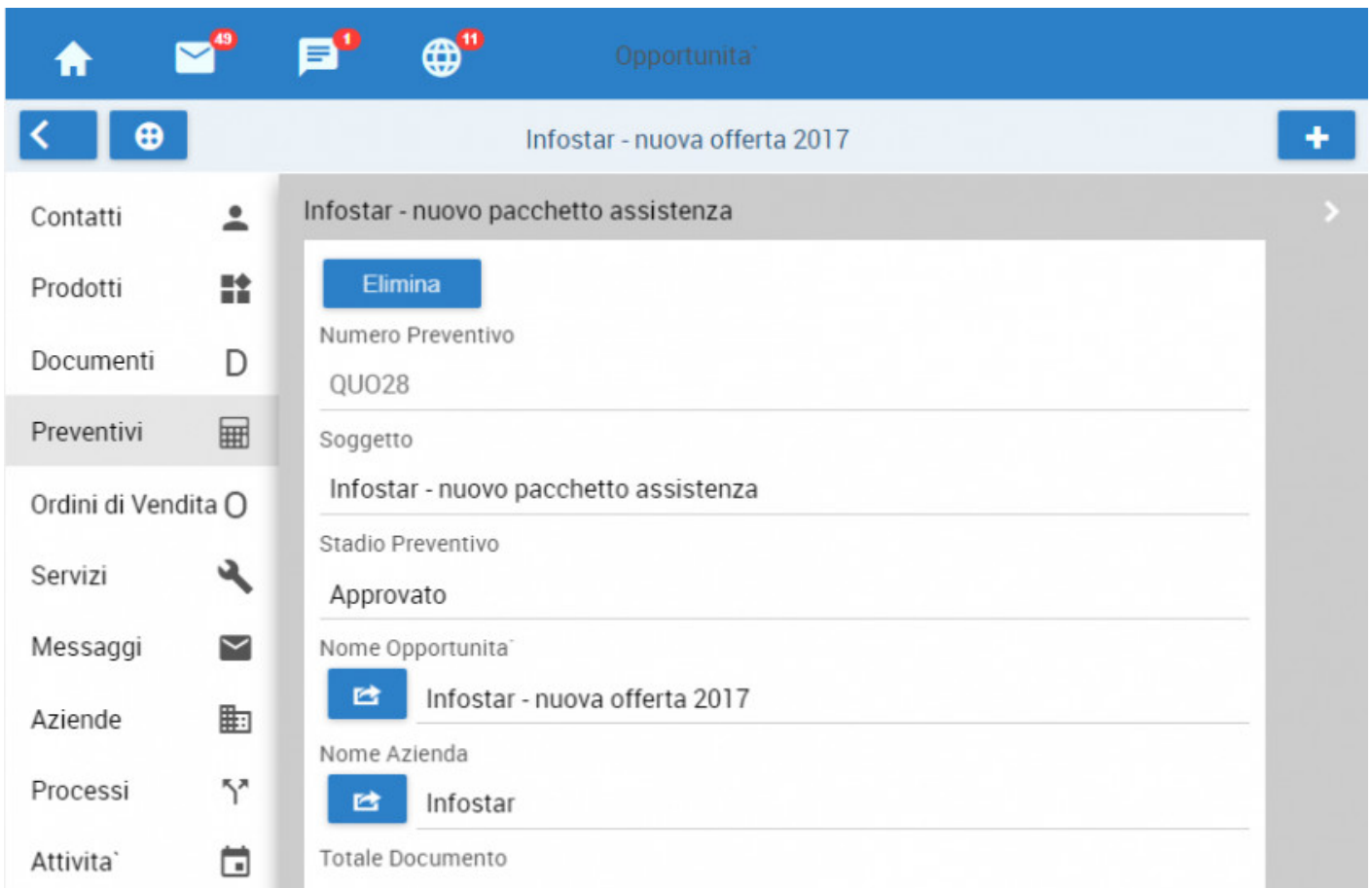
Le Opportunità sono il punto di partenza di una negoziazione. Il modulo è organizzato da filtri e schede informative. All'interno delle informazioni principali, l'Opportunità deve essere correlata ad un'Azienda / Contatto (per avere il flusso completo di informazioni).

Attraverso il menu di sinistra è possibile accedere ai dati relativi; come al solito, è possibile aggiungere una relazione agendo sul pulsante + (in alto a destra). 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.

The screenshot shows the user interface for the 'Opportunità' (Opportunity) module. At the top, there is a blue navigation bar with icons for home, messages (49), chat (1), and a globe (11), along with the text 'Opportunità'. Below this is a light blue header for the specific record: 'Infostar - nuova offerta 2017', with 'Modifica' and a star icon on the right. A left sidebar contains a menu with options: 'Informazione Opportunità', 'Informazioni Cargo', 'Informazione Descrizione', 'Conversazioni', 'Note', 'Compiti', 'Contatti', 'Prodotti', and 'Documenti'. The main area displays the 'Informazione Opportunità' details:

- Nome Opportunità: Infostar - nuova offerta 2017
- Numero Opportunità: POT30
- Collegato a: Infostar
- Tipo: --Nessuno--
- Data di chiusura attesa: 29/04/2017
- Fonte Lead: --Nessuno--

Dettaglio Opportunità



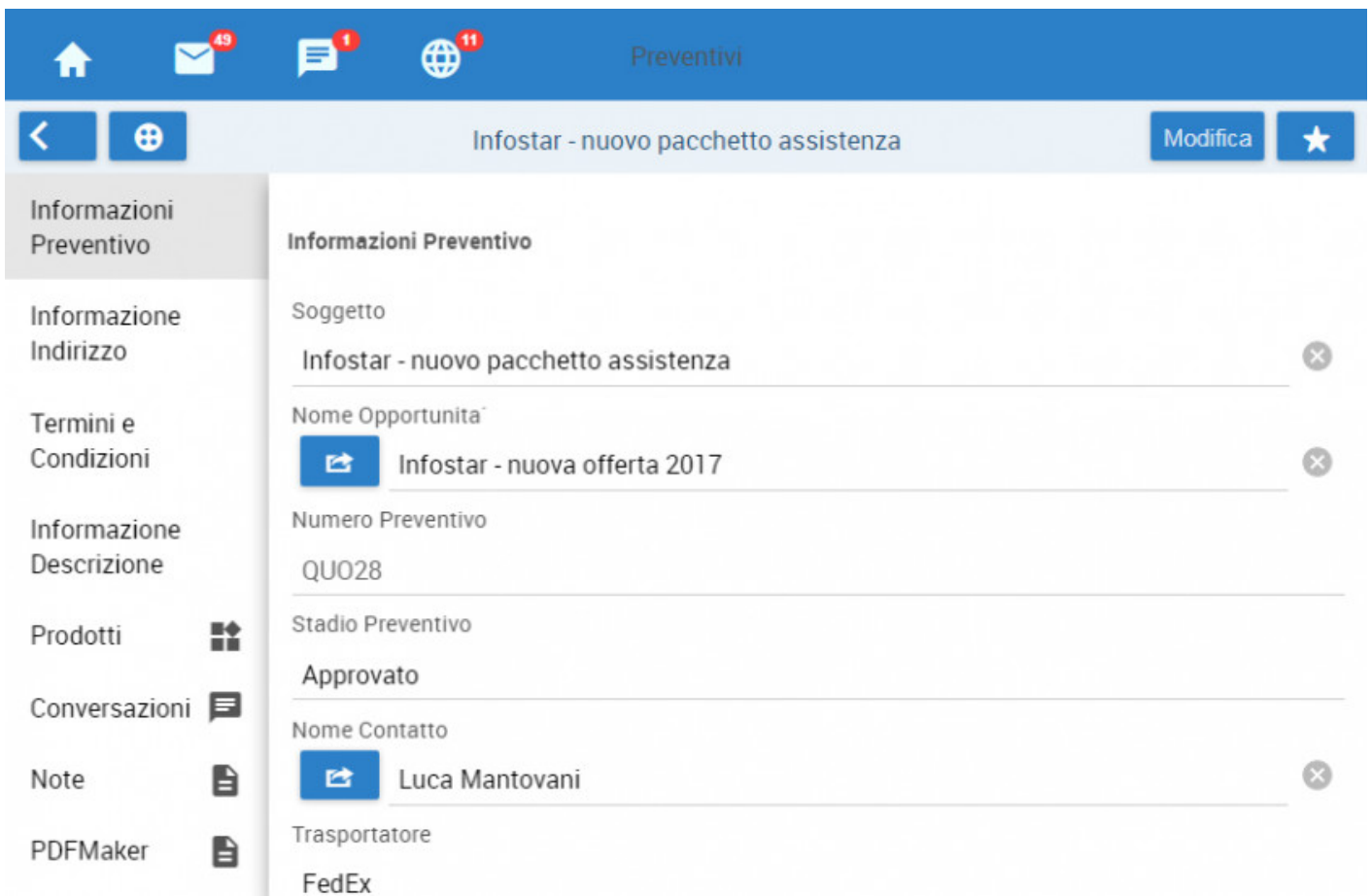
Nell'immagine sopra, si può notare il dettaglio del Preventivo relazionato all'Opportunità.

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

3.7 Preventivi

Anche il modulo dei Preventivi, è organizzato da filtri e schede informative (Informazioni Personalizzate, Indirizzo, Termini e Condizioni, ecc.). All'interno delle informazioni principali, il preventivo deve essere relazionato ad un'Azienda, un Contatto ed un' Opportunità (per avere il flusso completo di informazioni). Il Preventivo contiene prodotti e / o servizi da aggiungere (+) con quantità, prezzo, sconti, ecc.

Attraverso il menu di sinistra è possibile accedere a (e aggiungere) dati correlati.



Preventivi

Infostar - nuovo pacchetto assistenza Modifica ★

Informazioni Preventivo

Soggetto
Infostar - nuovo pacchetto assistenza

Nome Opportunita`
Infostar - nuova offerta 2017

Numero Preventivo
QU028

Stadio Preventivo
Approvato

Nome Contatto
Luca Mantovani

Trasportatore
FedEx

Dettaglio preventivo

Preventivi

Infostar - nuovo pacchetto assistenza Modifica ★

Informazioni Preventivo

Soggetto
Infostar - nuovo pacchetto assistenza

Nome Opportunità
Infostar - nuova offerta 2017

Numero Preventivo
QU028

Stadio Preventivo
Approvato

Nome Contatto
Luca Mantovani

Trasportatore
FedEx

Informazioni Preventivo

Informazione Indirizzo

Termini e Condizioni

Informazione Descrizione

Prodotti

Conversazioni

Note

PDFMaker

Dettaglio Prodotti nel Preventivo

Schema di organizzazione dei moduli relazionati		
Informazioni Preventivo	Informazioni Indirizzo	Termini e Condizioni
Informazioni Descrizione	Prodotti	Conversazioni
Note	PDF Maker	Ordini di Vendita
Compiti (Calendario)	Documenti	Messaggi
Processi	Attività (Calendario)	

3.8 Ordini di Vendita

Anche gli ordini di vendita sono organizzati da filtri e schede informative. All'interno delle informazioni principali, un Ordine di Vendita deve essere correlato ad un'Azienda/Contatto, ad un Preventivo ed anche ad un'Opportunità (in modo che il flusso delle informazioni sia completo). Attraverso il menu di sinistra è possibile accedere, ed aggiungere, tutti dati correlati, relativi ai moduli che compaiono in quella lista. Ad esempio, da un Ordine di Vendita, è possibile passare alla fase successiva del ciclo di vendita, creando la Fattura.

The screenshot shows the 'Ordini di Vendita' (Sales Orders) interface. At the top, there is a navigation bar with icons for home, messages (50), chat (2), and a globe (8). The main header displays 'Ordini di Vendita' and the specific order details: 'Edfg group limited - pacchetto assistenza tecnica'. A 'Modifica' button and a star icon are visible on the right. On the left, a sidebar menu lists various modules: 'Informazione Ordine di Vendita', 'Informazioni Fattura Ricorrente', 'Informazione Indirizzo', 'Termini e Condizioni', 'Descrizione Informazione', 'Prodotti', 'Conversazioni', 'Note', and 'PDFMaker'. The main content area shows the 'Informazione Ordine di Vendita' details, including fields for 'Soggetto', 'Nome Opportunita`', 'Numero Ordine di Vendita', 'Nome Preventivo', 'Nome Contatto', and 'Data chiusura', each with a corresponding value and a delete icon.

Dettaglio Ordini di Vendita

Schema di organizzazione dei moduli relazionati		
Informazioni Ordini di Vendita	Informazioni Fattura Ricorrente	Informazioni Indirizzo
Termini e Condizioni	Informazioni Descrizione	Prodotti
Conversazioni	Note	PDF Maker
Compiti (Calendario)	Documenti	Fattura
Servizi a Contratto	Installazioni	DDT
Operazioni	Messaggi	Processi
Attività (Calendario)		

3.9 Fattura

Anche le Fatture sono organizzate da filtri e schede informative. All'interno delle informazioni principali, una Fattura deve essere correlata a un'Azienda/Contatto e anche ad un Ordine di Vendita (per avere il flusso completo delle informazioni).

Attraverso il menu di sinistra è possibile accedere, ed aggiungere, tutti dati correlati, relativi ai moduli che compaiono in quella lista.

Dettaglio Fattura

Schema di organizzazione dei moduli relazionati		
Informazioni Ordini di Vendita	Informazioni Fattura Ricorrente	Informazioni Indirizzo
Termini e Condizioni	Informazioni Descrizione	Prodotti
Conversazioni	Note	PDF Maker
Compiti (Calendario)	Documenti	DDT
Installazioni	Messaggi	Processi
Attività (Calendario)		

3.10 Prodotti

I Prodotti sono organizzati da filtri e schede anagrafiche. Questo modulo contiene l'elenco di tutti i prodotti con le relative schede tecniche dettagliate. Esse contengono prezzi, quantità, disponibilità, dettagli tecnici, ecc. di ogni Prodotto disponibile. All'interno delle informazioni principali, un Prodotto deve essere relazionato ad un Fornitore.

Attraverso il menu di sinistra è possibile accedere, ed aggiungere, tutti dati correlati, relativi ai moduli che compaiono in quella lista.

The screenshot shows the 'Prodotti' module interface. At the top, there is a blue navigation bar with icons for home, messages (49), chat (2), and a globe (8). Below this is a sub-header for 'Brother Ink Jet Cartridge' with a 'Modifica' button and a star icon. A left sidebar menu lists various modules: Informazioni Prodotto (selected), Informazioni Prezzo, Informazioni Stock, Informazioni Descrizione, Conversazioni, Note, Assistenza Clienti, Documenti, Preventivi, and Ordini di Acquisto. The main content area displays the 'Informazioni Prodotto' card with the following details: Nome Prodotto: Brother Ink Jet Cartridge; Numero Prodotto: PRO10; Prodotto Attivo: checked; Codice Prodotto: sg-125; Data Inizio Vendite: 20/06/2016; Categoria Prodotto: Hardware.

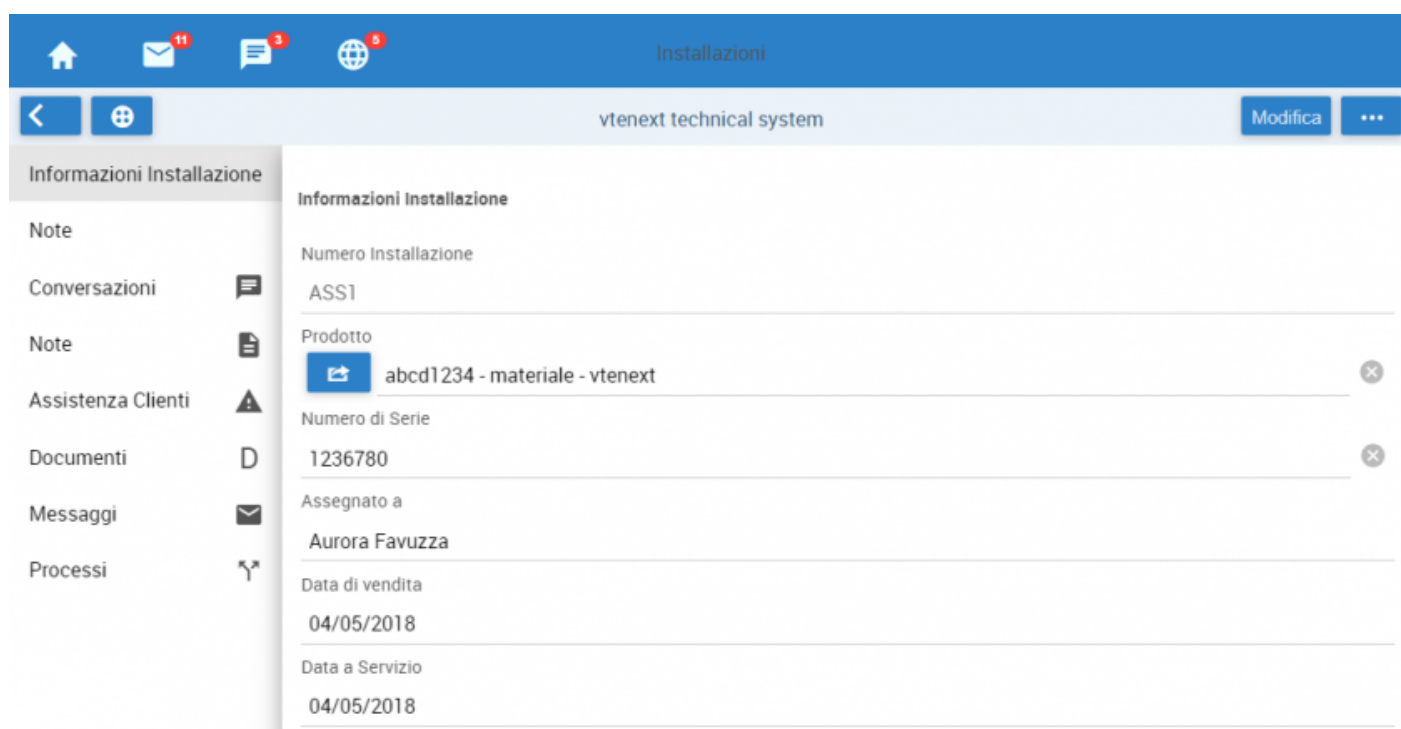
Dettaglio Prodotto

Schema di organizzazione dei moduli relazionati		
Informazioni Prodotto	Informazioni Prezzo	Informazioni Stock
Informazioni Descrizione	Conversazioni	Note
Assistenza Clienti	Documenti	Preventivi
Ordini di Acquisto	Ordini di Vendita	Fattura
Leads	Aziende	Contatti
Opportunità	Prodotto Bundle	Prodotto Padre
Installazioni	Report Visite	Messaggi
Processi	DDT	

3.11 Installazioni

Le Installazioni sono organizzate per filtri e schede informative. All'interno delle informazioni principali, un'installazione deve essere relazionata ad un Prodotto e un'Azienda. Il collegamento inoltre è previsto anche verso un Ordine di Vendita ed una Fattura (per avere il flusso completo di informazioni).

Attraverso il menu di sinistra è possibile accedere, ed aggiungere, tutti dati correlati, relativi ai moduli che compaiono in quella lista.



Dettaglio Installazione

Schema di organizzazione dei moduli relazionati		
Informazioni Installazione	Note	Conversazioni
Assistenza Clienti	Documenti	Messaggi
Processi		

3.12 Servizi

Questo modulo contiene l'elenco dei servizi che possono essere offerti ai propri clienti. Come per la versione Web, anche qui differiscono dai Prodotti per il semplice fatto, che riguardano la gestione di Ore/Uomo, difficilmente gestibile tramite il modulo dei Prodotti. Attraverso il menu di sinistra è possibile accedere a (e aggiungere) dati correlati ai moduli relazionati presenti in tabella.

The screenshot shows the 'Servizi' module interface. At the top, there is a blue navigation bar with icons for home, messages (49), conversations (2), and a globe (8). Below this is a sub-header 'Pacchetto ore' with a 'Salva' button and a star icon. A sidebar menu on the left lists various options: Informazioni Servizio (selected), Informazioni Prezzo, Informazioni Descrizione, Conversazioni, Note, Service Contracts, Messaggi, Assistenza Clienti, and Preventivi. The main area displays the 'Informazioni Servizio' form with fields: Nome Servizio (Pacchetto ore), Nr. Servizio (SER1), Unità di Misura (Ore), Attivo (checked), N. di Unità (10), and Sito Web.

Dettaglio Servizio

Schema di organizzazione dei moduli relazionati		
Informazioni Servizio	Informazioni Prezzo	Informazioni Descrizione
Conversazioni	Note	Servizi a Contratto
Messaggi	Assistenza Clienti	Preventivi
Ordini di Acquisto	Ordini di Vendita	Fattura
Leads	Aziende	Contatti
Opportunità	Documenti	

3.13 Servizi a Contratto

I Servizi a Contratto (servizi misurati in ore/giorni) sono organizzati da filtri e schede informative. Al loro interno, troviamo relazioni dirette con il modulo delle Aziende, Ordine di vendita e Servizi (per avere il flusso completo di informazioni).

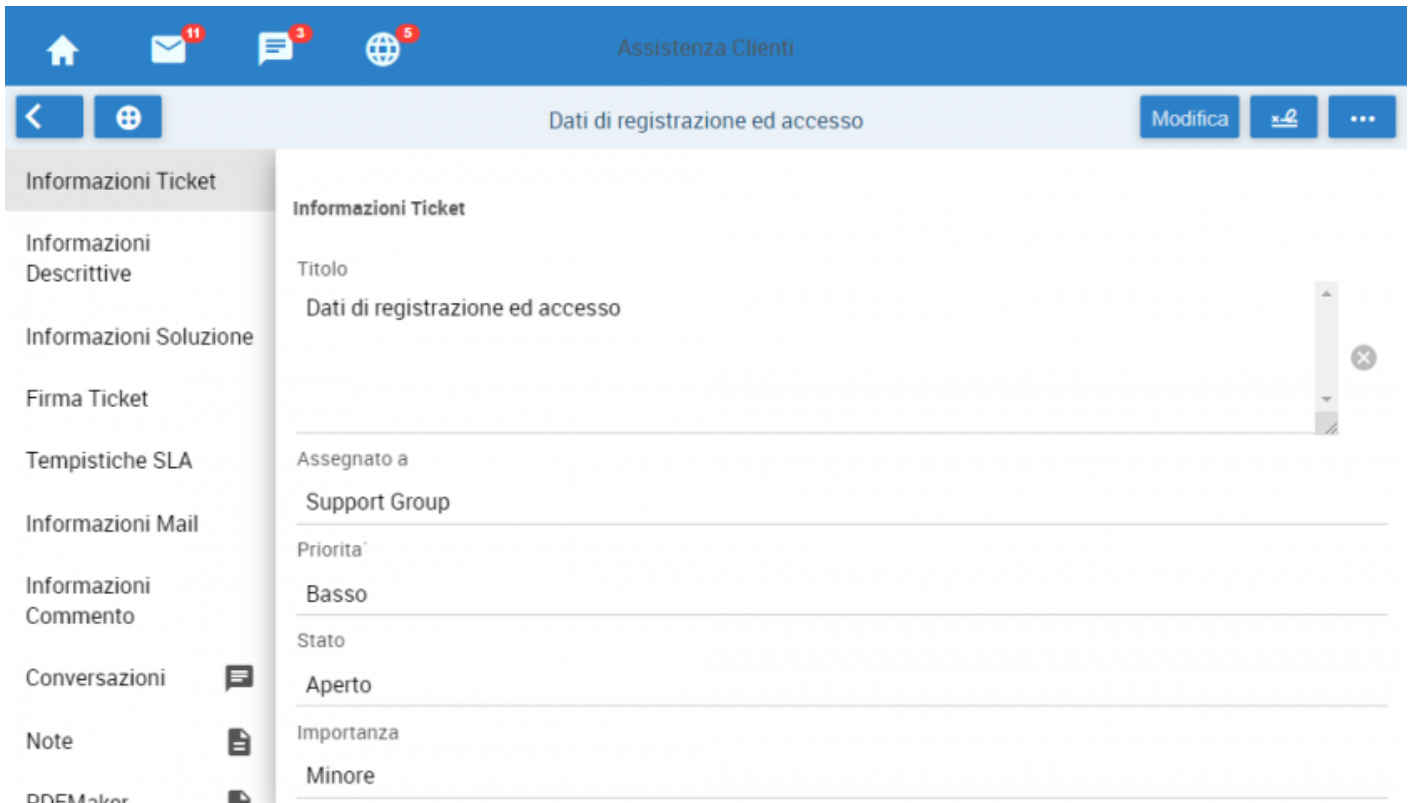
The screenshot shows a software interface for 'Servizi a Contratto'. At the top, there is a blue navigation bar with icons for home, messages (49), chat (2), and a globe (8). Below this is a sub-header 'Servizi a Contratto' and a specific service title 'Servizio pulizia condominio' with 'Salva' and star icons. A left sidebar contains menu items: 'Informazioni Servizio a Contratto', 'Conversazioni', 'Note', 'Messaggi', 'Assistenza Clienti', and 'Documenti'. The main area displays 'Informazioni Servizio a Contratto' with the following fields: 'Soggetto' (Servizio pulizia condominio), 'Nr. Contratto' (SERCON2), 'Assegnato a' (Francesco Villani), 'Tipo' (Servizi), 'Unità di monitoraggio', 'Ore', and 'Data Partenza' (19/10/2017).

Dettaglio Servizio a Contratto


Schema di organizzazione dei moduli relazionati		
Informazioni Servizi a Contratto	Conversazioni	Note
Messaggi	Assistenza Clienti	Documenti

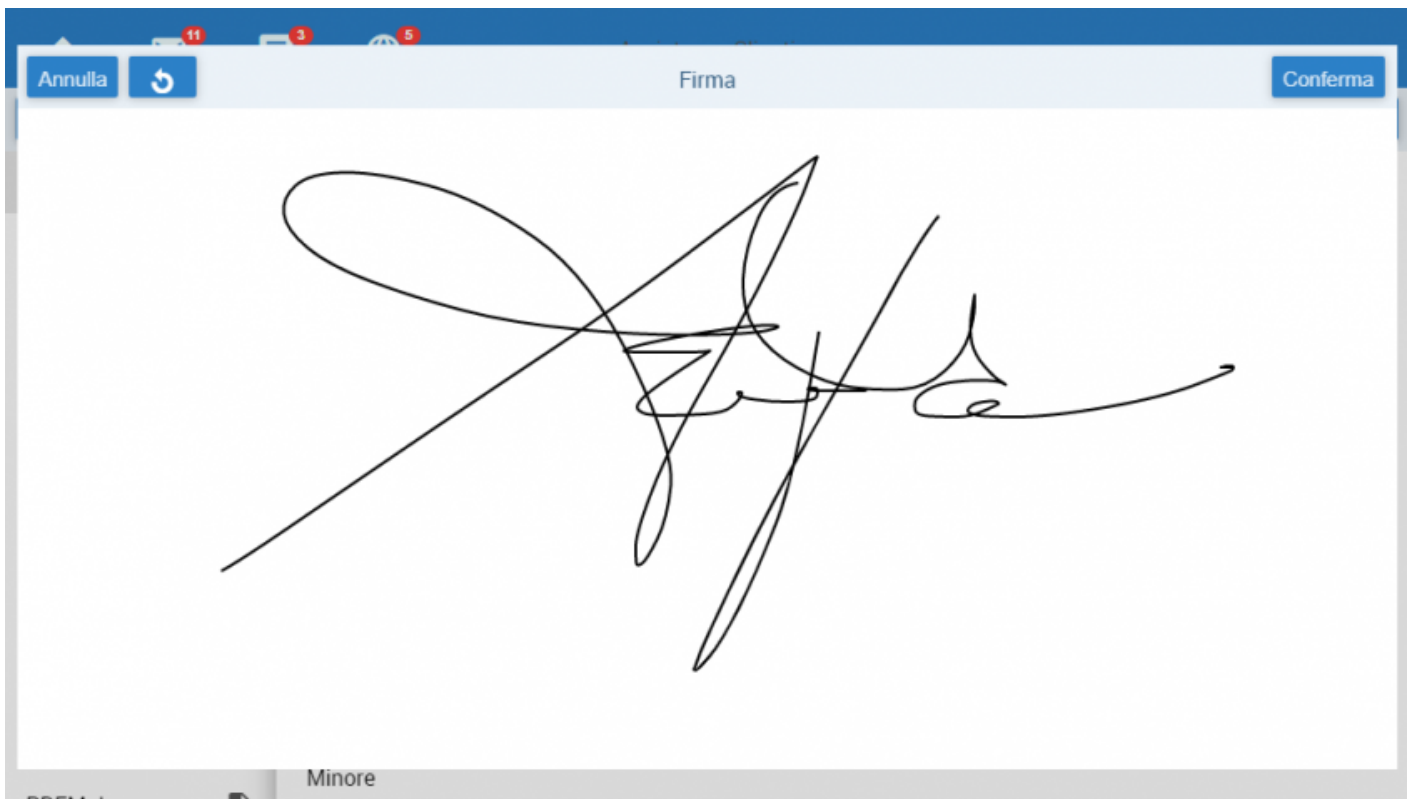
3.14 Assistenza Clienti

Nel modulo dell'Assistenza Clienti, trovano posto tutti i Ticket aperti dai Clienti, oppure aperti internamente dallo staff dell'Assistenza Tecnica. Essi possono essere relazionati alle Aziende/Contatti, ad un Prodotto, un Progetto ed un'Attività di progetto.




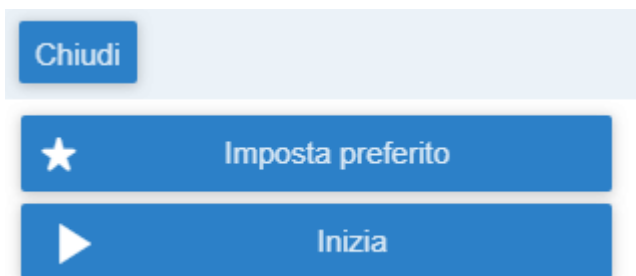
Dettaglio Assistenza Clienti

In alto a destra, nella vista in dettaglio di un ticket, troviamo l'icona  che ci permette di apporre una firma da parte del nostro cliente. Questo ci servirà per creare poi un Rapporto di Intervento, che ci permetta di mandare un PDF al nostro cliente, contenente tutti i dati del Ticket, compresa la Firma (come visibile qui di seguito).

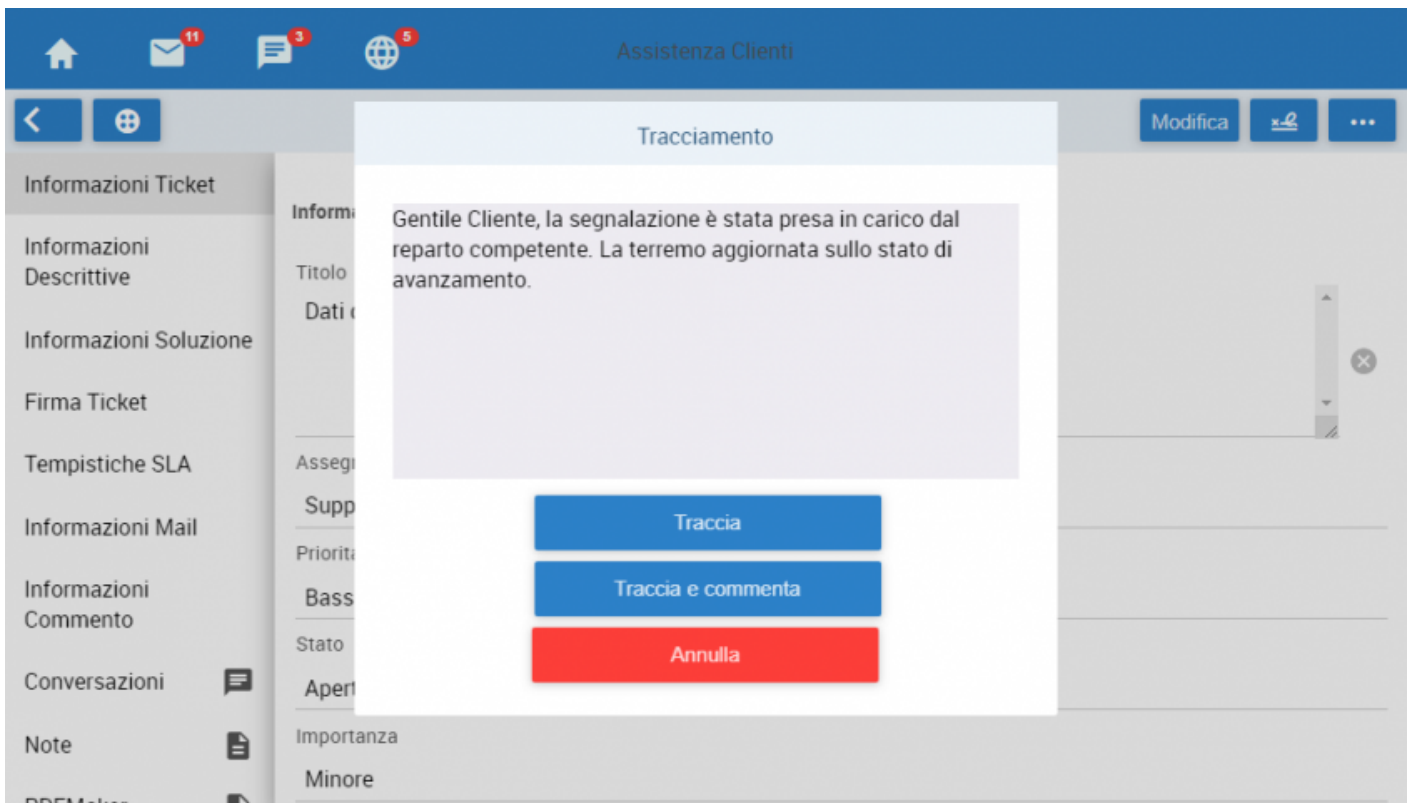


Dettaglio schermata per la firma

Cliccando invece sull'icona  sarà possibile accedere alla funzione del Tracciamento, che permette l'utente di registrare le tempistiche di lavorazione del Ticket.



Dettaglio opzioni disponibili cliccando sul pulsante "altro" ()



Dettaglio opzioni disponibili cliccando sul pulsante "Inizia" (Abbreviazione di "Inizia Tracciamento")

Schema di organizzazione dei moduli relazionati		
Informazioni Ticket	Informazioni Personalizzati	Informazioni Descrizione
Informazioni Soluzione	Informazioni SLA	Firma Ticket
Informazioni Commento	Conversazioni	Note
PDF Maker	Compiti (Calendario)	Documenti
Interventi	Servizi	Servizi a Contratto
Installazioni	Messaggi	Processi
Attività (Calendario)		

3.15 Pianificazioni

Le Pianificazioni sono il posto più corretto per gestire un nuovo progetto, verificarne l'andamento e coordinare le risorse. Una Pianificazione è tipicamente collegata ad un Account ed alle sue Operazioni.

The screenshot shows the 'Pianificazioni' (Schedules) interface. At the top, there is a blue header with navigation icons (Home, Mail with 49 notifications, Messages with 2 notifications, and a Globe with 8 notifications) and the title 'Pianificazioni'. Below the header, a light blue bar contains a back arrow, a plus icon, the project name 'Progetto Azienda EDFG Group Limited', a 'Modifica' (Edit) button, and a star icon. The main content area is divided into a left sidebar and a right main panel. The sidebar lists various modules: 'Informazioni Pianificazione' (selected), 'Informazioni Addizionali', 'Descrizione', 'Conversazioni', 'Note', 'Assistenza Clienti', 'Messaggi', 'Operazioni', and 'Scadenze'. The main panel displays the 'Informazioni Pianificazione' details for the selected project: 'Nome Pianificazione: Progetto Azienda EDFG Group Limited', 'Nr Pianificazione: PLA00000', 'Data di Inizio: 21/03/2017', 'Assegnato a: Francesco Villani', 'Data di Fine Prevista: 21/03/2018', and 'Data di Fine Effettiva: 21/03/2017'.

Dettaglio Pianificazione

This screenshot shows the 'Pianificazioni' interface with the 'Operazioni' (Operations) module selected in the sidebar. The main panel displays a list of three operations: 'Operazione 1', 'Operazione 2', and 'Operazione 3', each with a right-pointing arrow indicating further details are available. The top navigation and project header are identical to the previous screenshot.

Dettaglio delle Operazioni relazionate alla Pianificazione

Schema di organizzazione dei moduli relazionati		
Informazioni Pianificazione	Informazioni Addizionali	Descrizione
Conversazioni	Note	Assistenza Clienti

Messaggi	Operazioni	Scadenze
Documenti	Compiti (Calendario)	Processi
Attività (Calendario)		

3.16 Operazioni

Le Operazioni fanno parte di una Pianificazione e sono importanti per poter determinare “chi fa cosa” all’interno di un progetto. Ogni operazione contiene le informazioni inerenti una specifica lavorazione, con anche il progresso in percentuale, dell’avanzamento lavori. Ciò permette di ottenere una chiara visione d’insieme nelle Pianificazioni.

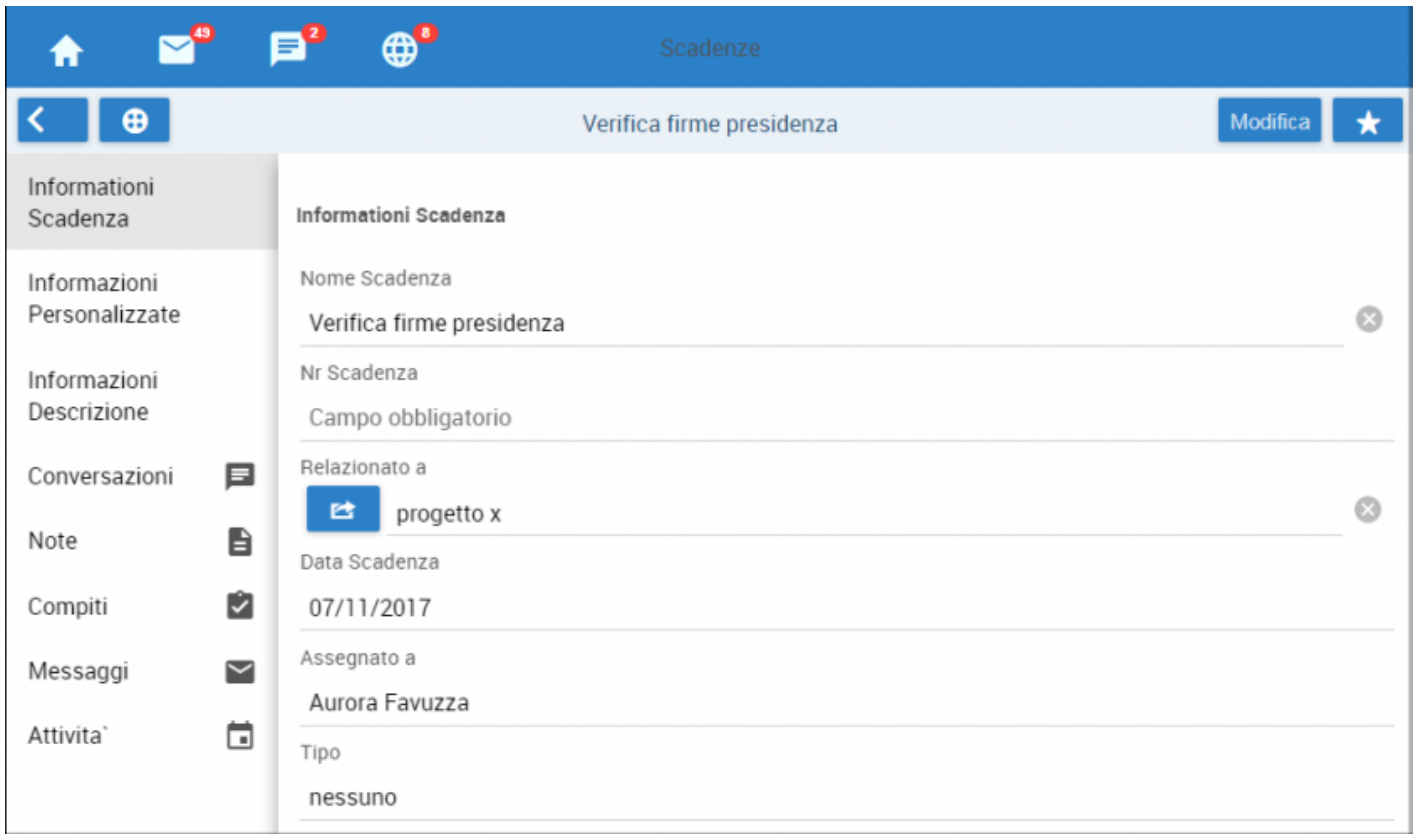
Come per gli altri moduli, anche le Operazioni sono organizzate da filtri e schede informative. All’interno delle informazioni principali, un’attività di progetto deve essere correlata a un progetto e deve anche essere correlata a un ordine di vendita (per avere il flusso completo di informazioni).

Dettaglio Operazione

Schema di organizzazione dei moduli relazionati		
Informazioni Operazioni	Informazioni Aggiuntive	Informazioni Descrizione
Conversazioni	Note	Assistenza Clienti
Messaggi	Documenti	Compiti (Calendario)
Processi	Attività (Calendario)	

3.17 Scadenze

Le Scadenze sono utili per gestire un deadline di un progetto, oppure per gestire le scadenze giornaliere/settimanali/mensili/annuali della nostra azienda. Come per gli altri moduli, anche le Scadenze sono organizzate da filtri e schede informative e devono essere correlate ad un progetto.



Dettaglio Scadenza

Schema di organizzazione dei moduli relazionati		
Informazioni Scadenza	Informazioni Personalizzate	Informazioni Descrizione
Conversazioni	Note	Compiti (Calendario)
Messaggi	Attività (Calendario)	

3.18 Fornitori

Questo modulo ti consente di gestire il ciclo passivo. I venditori sono organizzati per filtri e schede informative (informazioni principali, indirizzo, note, ecc.).

Nel modulo dei Fornitori, fa la sua comparsa il modulo degli Ordini di Acquisto. Esso ci permette di completare la gestione del ciclo passivo, e carpire la marginalità dei Prodotti.

Dettaglio Fornitore

Schema di organizzazione dei moduli relazionati		
Informazioni Fornitore	Informazioni Indirizzo	Descrizione Nome
Conversazioni	Note	Prodotti
Ordini di Acquisto	Contatti	Messaggi
Pianificazioni	Documenti	Processi
Compiti (Calendario)	Attività (Calendario)	

3.19 Ordini di Acquisto

Anche gli Ordine di Acquisto sono organizzati da filtri e schede informative (informazioni principali, indirizzo, termini e condizioni, ecc.). All'interno delle informazioni principali, un Ordine di Acquisto deve essere realzionato ad un Fornitore, come parte del ciclo passivo.

Ordini di Acquisto

PO_vte5usrp

Modifica

Informazione Ordine di Acquisto

Informazione Ordine di Acquisto

Soggetto

PO_vte5usrp

Numero Ordine di Acquisto

PO3

Nome Fornitore

Elizabeth

Numero Tracking

po7974

Nome Contatto

Linda Williams

Data chiusura

11/07/2007

Dettaglio Ordine di Acquisto

PO_vte5usrp

Totale 4000.00 €

Prodotti

Cd-R CD Recordable	2000.00 €
Vte Single User Pack	2000.00 €

Dettaglio Prodotti dell'Ordine di Acquisto

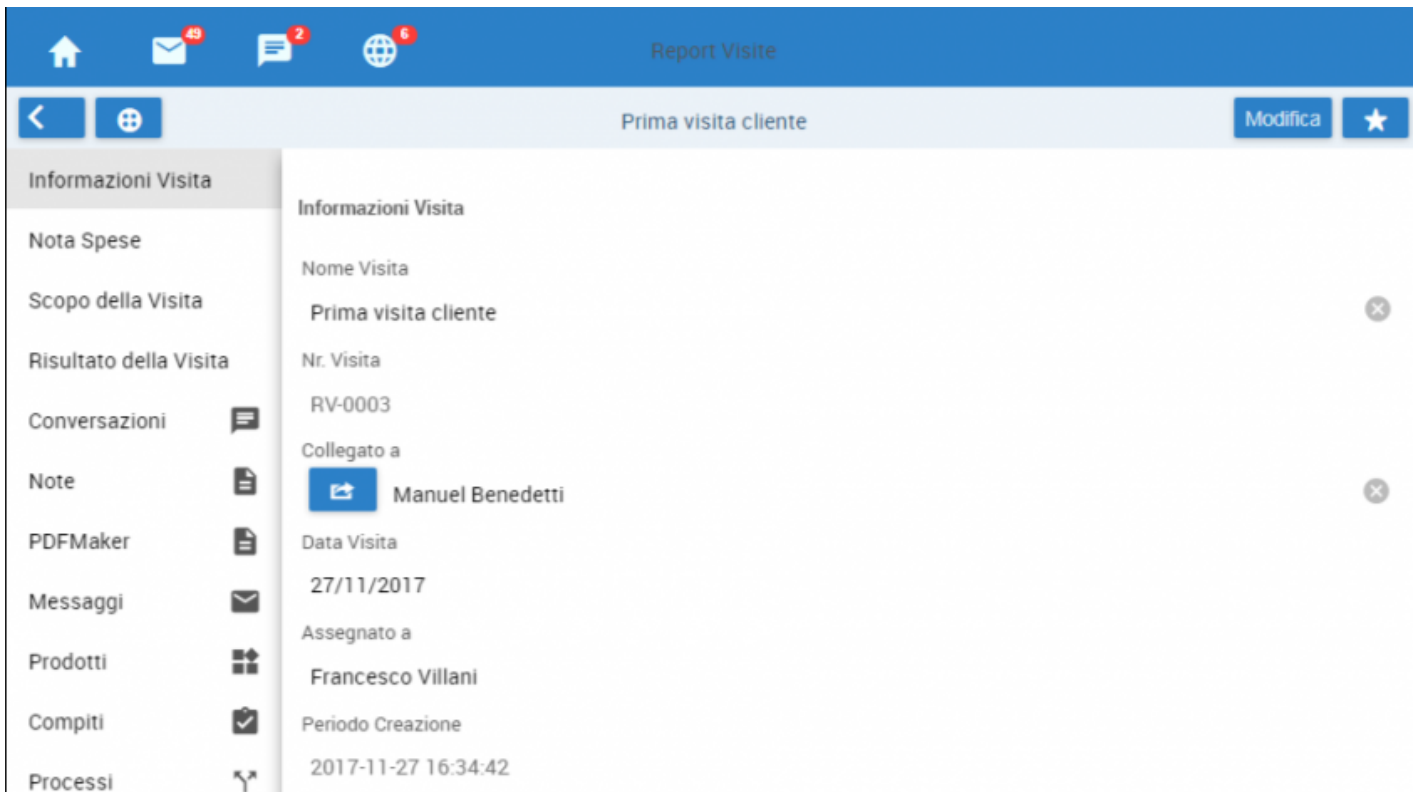
Schema di organizzazione dei moduli relazionati		
Informazioni Ordini di Acquisto	Informazioni Indirizzo	Termini e Condizioni

Informazioni Descrizione	Prodotti	Conversazioni
Note	PRD Maker	Compiti (Calendario)
Documenti	Messaggi	Processi
Attività (Calendario)		

3.20 Report Visita

Con questo modulo è possibile gestire le visite a clienti potenziali o acquisiti. Come al solito, è organizzato da filtri e schede informative in cui è possibile prendere nota dei dettagli della visita (informazioni principali, spese ...).

E' inoltre possibile inviare un PDF al potenziale cliente, con i dettagli della visita fatta. Servirà al cliente come promemoria dell'incontro avvenuto.



Dettaglio Report Visita

Schema di organizzazione dei moduli relazionati		
Informazioni Visita	Note Spesa	Scopo della Visita
Risultato della Visita	Conversazioni	Note
PDF Maker	Messaggi	Prodotti
Compiti (Calendario)	Processi	Attività (Calendario)

3.21 DDT

I DDT sono organizzati, come tutti i moduli di VTECRM, in filtri e schede informative. Essi devono essere relazionati ad un ordine cliente e un account.

Dettaglio Documento di Trasporto

Schema di organizzazione dei moduli relazionati		
Informazioni DDT	Termini e Condizioni	Informazioni Descrizione
Prodotti	Conversazioni	Note
PDF Maker	Messaggi	Documenti
Fattura	Processi	