9 Vendite: dall’opportunità commerciale alla fattura

- 9 Vendite: dall’opportunità commerciale alla fattura
- 9.1 Opportunità
- 9.2 Preventivi
- 9.3 Ordini di Vendita
- 9.3.1 Fatturazione ricorrente da Ordine di Vendita
- 9.4 Budget
- 9.5 Fatture
- 9.6 DDT

9 Vendite: dall’opportunità commerciale alla fattura

I principali moduli e processi coinvolti nelle fasi di prevendita, vendita e post-vendita sono:

- Leads
- Opportunità
- Preventivi
- Ordini di vendita e acquisto
- Fatture
- Assistenza clienti e FAQ

Quelle che vengono normalmente definite come liste di marketing (provenienti da siti web, passaparola, fiere o fornitori vari) sono gestite con il modulo Leads. Come spiegato nella prima parte del presente manuale, solo in seguito a una manifestazione di reale interesse, il commerciale che gestisce il lead lo convertirà in cliente (azienda e/o contatto).

Con questo metodo si riesce a tenere ben distinte le attività sui potenziali rispetto a quelle sui clienti acquisiti o con trattativa in corso. Tutte le attività commerciali propriamente dette, si realizzano quindi su Aziende e/o Contatti. Dal menù relazioni delle aziende/ contatti trovate molte possibilità di collegamento in quanto tutto il CRM ruota intorno al cliente.

Vediamo ora in dettaglio i processi commerciali e amministrativi: Opportunità, Preventivo, Ordine di Vendita, Fattura.

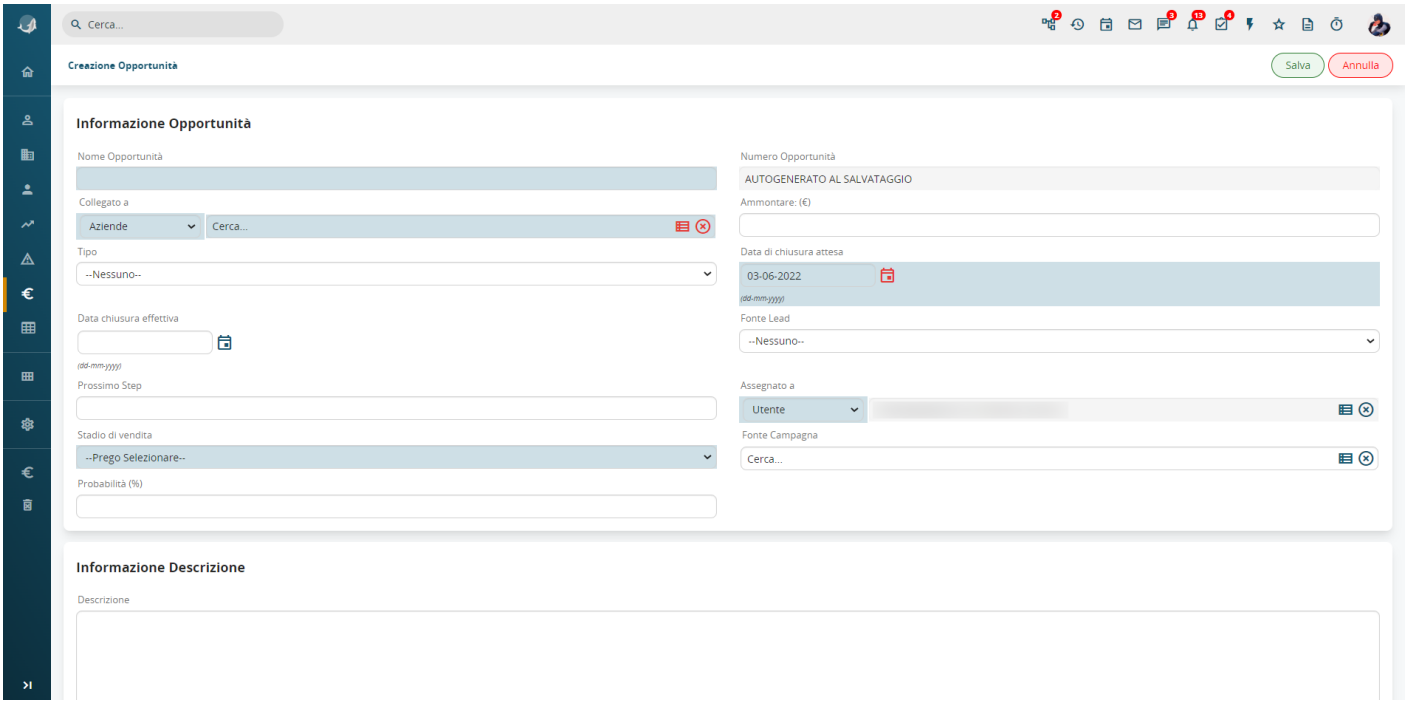
https://www.youtube.com/embed/IkA2Pc40NUc

9.1 Opportunità

L’opportunità viene definita se esiste un interesse reale per i vostri prodotti/ servizi sia da parte dei potenziali che degli attuali clienti, aprendo una trattativa. Se non viene creata in modo automatico tramite la conversione (si veda la sezione sui Leads), potete aggiungere in seguito l’opportunità all’Azienda a cui è rivolta, tramite il menù relazioni.

L’opportunità è il contenitore della trattativa e di tutte le informazioni, i documenti e la comunicazione tra voi e il cliente riguardanti strettamente la singola trattativa collegata.

Inoltre lo strumento ha obiettivi commerciali di forecast e report da non tralasciare (ad esempio il tool Budget a disposizione a questo scopo). Vale anche per Opportunità, come per tutti i moduli di vtenext, la possibilità di personalizzare l’anagrafica modificandone i campi tramite Layout Editor.



Nome Opportunità	Nome dell’opportunità
Ammontare (€)	Utile per chi desidera fare delle previsioni sul valore delle opportunità aperte, sebbene il valore iniziale potrebbe essere indicativo. Viene auto-calcolato al momento del legame con un preventivo se si sono organizzate linee di prodotto
Nome Azienda	Collegamento con l’azienda cliente presente nel CRM
Data di chiusura attesa	Data presunta di conclusione dell’affare
Tipo	Permette la catalogazione tra Business esistente e nuovo business.

Prossimo Step	Il passo successivo nella trattativa
Fonte Lead	Riporta l’origine del lead, nel caso in un cui l’opportunità derivi da una conversione dello stesso
Stadio di vendita	Importante per conoscere lo stato dell’arte della trattativa.
Assegnato a	Di default viene assegnata all’utente che la crea. Identifica il commerciale che gestisce la trattativa
Probabilità (%)	Probabilità di successo della trattativa che, moltiplicato per l’ammontare, permette di avere una previsione verosimile del valore della singola opportunità
Fonte Campagna	Se la fonte è una campagna in atto o conclusa, potete collegarla

Anche le opportunità sono esportabili e importabili via .csv (si veda capitolo dedicato).

https://www.youtube.com/embed/ZuOaUIjH_DQ

9.2 Preventivi

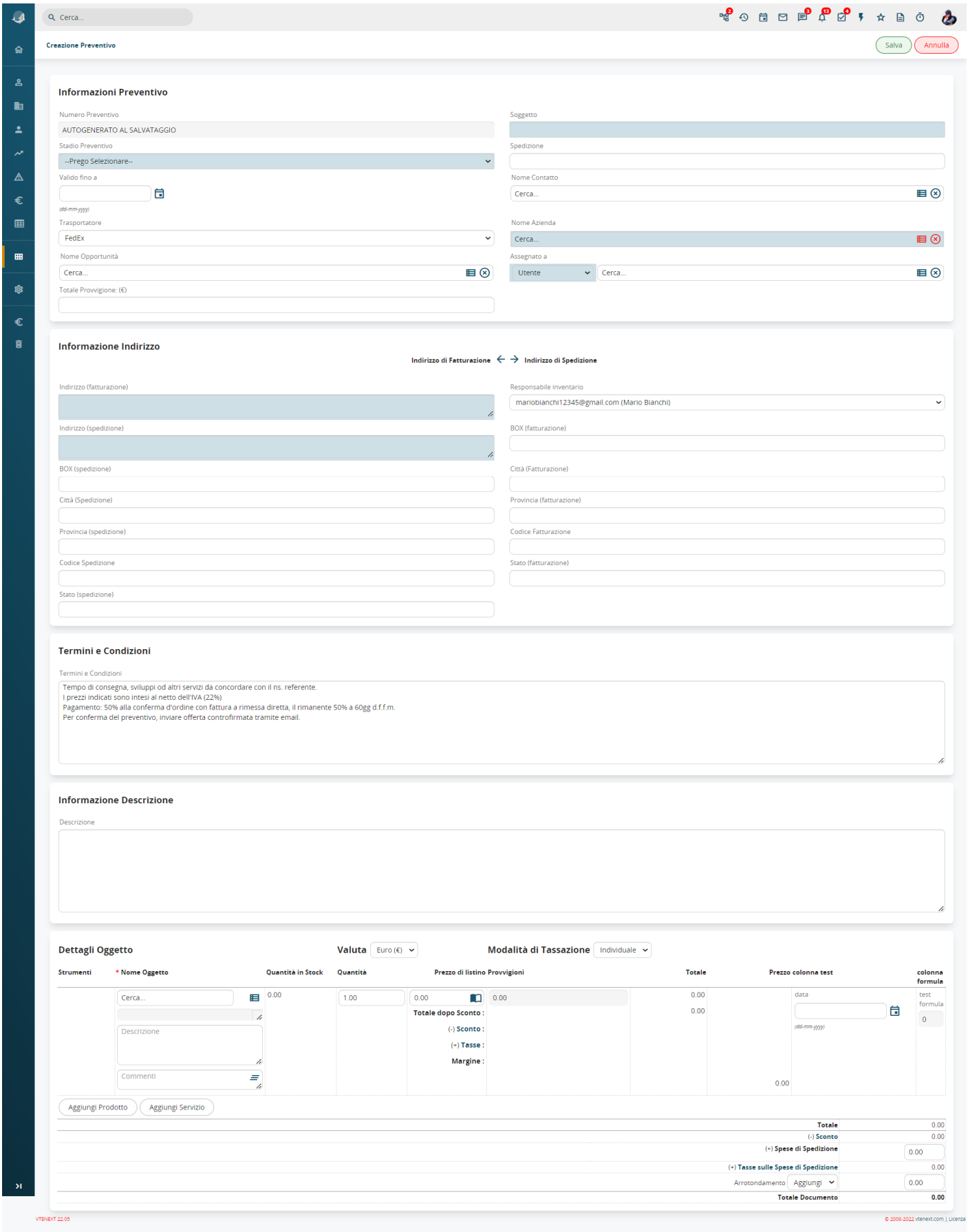
Dall’anagrafica opportunità, azienda o contatto, tramite il menù relazioni e Aggiungi Preventivo potete creare un nuovo preventivo.

NB.: un preventivo non può essere creato a partire da un lead.

In alternativa, dal modulo Preventivi con

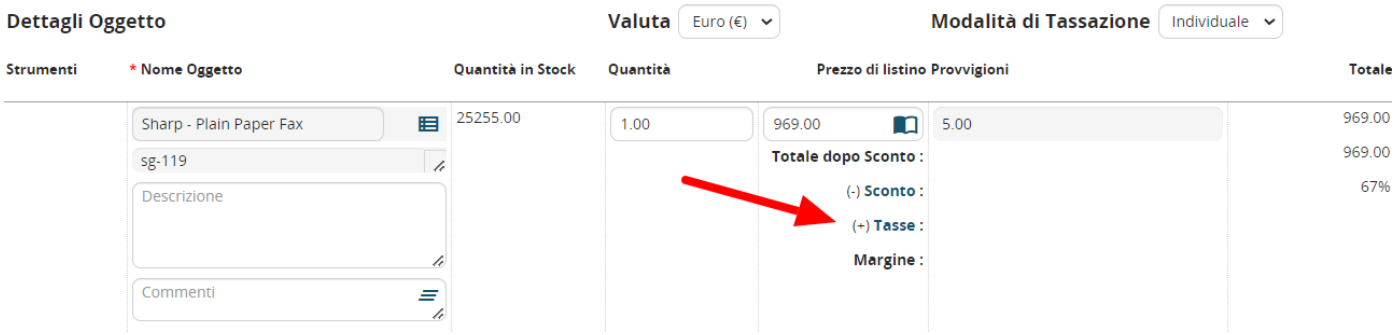
andrete a comporre il nuovo preventivo inserendo i collegamenti al cliente in modo manuale.

Soggetto	E’ consigliato menzionare il nome dell’azienda e/o del progetto per facilitare la ricerca
Nome Opportunità	Campo di collegamento del preventivo all’opportunità commerciale di cui fa parte
Stadio Preventivo	Importante per conoscere lo stato dell’arte della trattativa. Gli stati sono impostabili liberamente dall’amministratore di sistema
Valido fino a	Data di scadenza dell’offerta
Nome Contatto	Collegamento con la persona referente (equivale a “all’attenzione di”)
Responsabile Inventario	La scelta di un responsabile inventario, non comporta automatismi, è un campo di sola visualizzazione
Nome Azienda	Collegamento con l’azienda cliente a cui il preventivo è riferito
Assegnato a	L’utente CRM che ha in gestione il preventivo, di default viene proposto chi sta creando

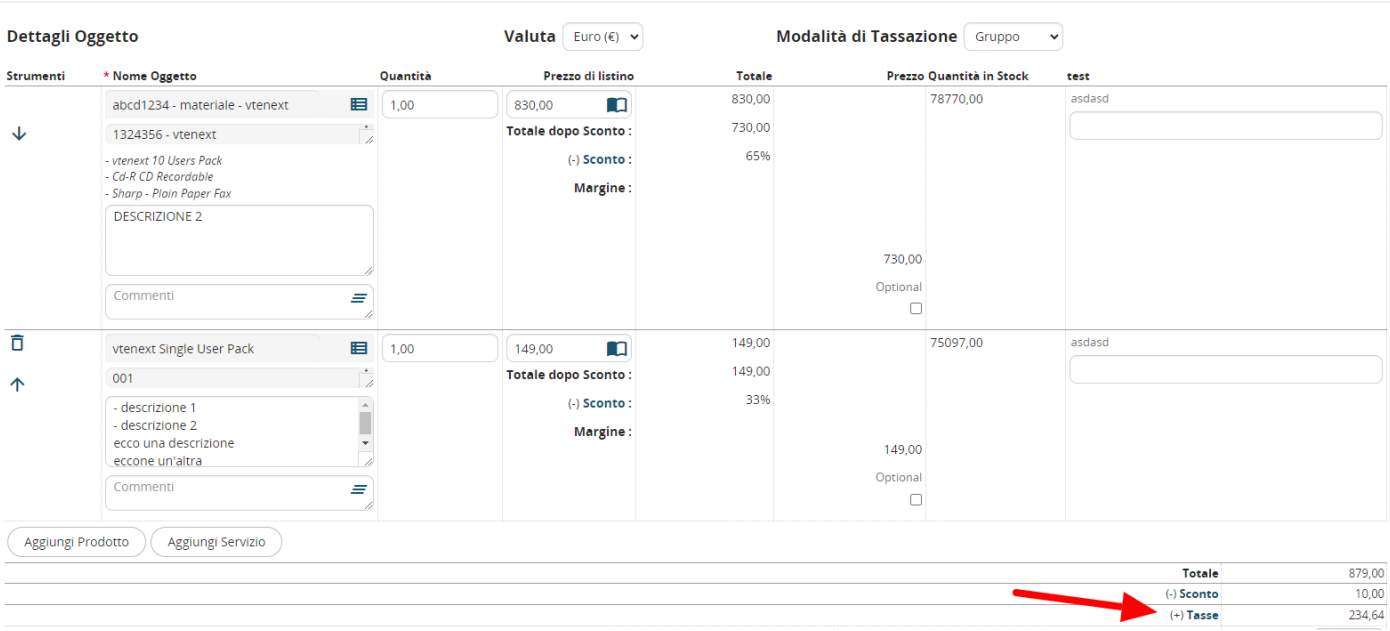


La seconda parte della scheda presenta le righe prodotto/servizio. Potete inserire il vostro prodotto tramite digitazione nell’apposita sezione.

Per i Preventivi, vtenext considera tutti i tipi di tasse e sconti che possono essere applicati alle offerte di prodotti e servizi, incluse tasse locali, statali o federali e anche tasse speciali. Queste tasse possono essere calcolate su ogni prodotto/servizio o sul totale documento.
Prima di selezionare il prodotto/ servizio sarà opportuno decidere quale **Modalità di Tassazione** utilizzare.
La figura sotto mostra un esempio per introdurre i dettagli dei prodotti calcolati con la **modalità Individuale**. Tale modalità infatti inserirà la tassazione per ogni singola riga prodotto.



Nella figura sotto potete vedere il dettaglio dell'inserimento con la **modalità Gruppo**. Qui il totale delle tasse è calcolato dopo l'inserimento di tutti i prodotti e presentato in fondo al preventivo assieme ai totali.



ATTENZIONE: il blocco prodotti sarà sempre forzato come ultimo blocco, anche se spostato dal layout editor

Prodotti	Selezionare il prodotto o servizio desiderato. E' possibile aggiungere un commento per ogni singolo prodotto offerto
Quantità in stock	Dopo aver selezionato un prodotto vedrete qui la quantità in stock attuale caricata in automatico.

Quantità	Quantità per articolo per singola offerta
Prezzo unitario	Viene visualizzato come definito nella scheda prodotto
Prezzo di listino	Potete usare l'icona Listino per selezionare un prezzo variato dal listino, saranno proposti i listini di cui il prodotto fa parte

Sconto	Potete scontare per riga prodotto e/o per totale, esprimendo in percentuale sul prezzo di listino o in cifra precisa. Nel caso %, è possibile indicare più sconti in sequenza separando le percentuali con +
Tasse	vtenext calcola le tasse in base alle informazioni imputate nella scheda prodotto. E' possibile modificare la tassa senza cambiare l'inserimento del catalogo prodotto. È possibile visualizzare una tassazione per riga o per totale
Margine	Viene calcolato in modo automatico: rapporto tra guadagno (prezzo di listino – costo prodotto) e prezzo di listino
Spese di Spedizione	Potete aggiungere ulteriori tariffe di spedizione
Tasse sulle Spese di Spedizione	Potete aggiungere ulteriori tasse sulle tariffe di spedizione
Arrotondamento	Arrotondate il valore finale in positivo o negativo

Una volta salvato il preventivo, potete creare o inviare il PDF relativo utilizzando le funzioni messe a disposizione dal pannello del modulo PDFMaker presente nel menu Altro, in alto a destra.

Per maggiori informazioni sul modulo PDFMaker e la stampa consultare il relativo capitolo.

Potete sfruttare il menù relazioni per collegare al preventivo in modo specifico la comunicazione con il vostro cliente (Messaggi), gli appuntamenti (Attività), lo scan del preventivo con le modifiche che il cliente vi chiede (Documenti), e via dicendo.

https://www.youtube.com/embed/yEo-up_ZK1o

9.3 Ordini di Vendita

L’arrivo della conferma d’ordine è il momento in cui si può considerare vinta l’opportunità. L’ordine però potrà essere variato rispetto il preventivo proposto inizialmente. vtenext dà la possibilità di tenere traccia di queste differenze. Di default, il pulsante Genera Ordine di Vendita dal menù Altro della scheda preventivo vi permette di creare l’ordine trasferendo il contenuto del preventivo e apportando eventuali modifiche.

Cerca...

Ordine di Vendita vtenext - pacchetto utenti

Modifica

INFORMAZIONI | GRAFICO PROCESSO | STORICO PROCESSO | STORICO

Informazione Ordine di Vendita

Soggetto: vtenext - pacchetto utenti	Nome Opportunità:
Numero cliente:	Numero Ordine di Vendita: SO1
Nome Preventivo: Vendor vtenext 1000 units	Ordine di acquisto:
Nome Contatto: Brown Elizabeth	Data chiusura: 21-04-2007
Trasportatore: FedEx	Pendente:
Stato: Creato	Commissione Vendita: 0.000
Imposta Fabbricazione: 0.000	Nome Azienda: samplevte
Assegnato a: mariobianchi12345@gmail.com (Mario Bianchi)	Orario creazione: 30-04-2018 14:44:50
Orario modifica: 03-06-2022 09:52:00	Creator: matteligia@gmail.com (Matteo Giarolo)

SCORCIATOIE
- Dettagli Oggetto
- Conversazioni
- Note

RELAZIONI
- Fattura 1
- Attività
- Documenti
- Ddt
- Installazioni
- Operazioni
- Servizi a Contratto
- Messaggi
- Processi
- Lista Prodotti Ordine

Informazioni Fattura Ricorrente

Abilita Ricorrenza: no	Frequenza:
Data Inizio:	Data Fine:
Durata Pagamento:	Stato Fattura:

Informazione Indirizzo

Indirizzo (fatturazione): 1715 Scott Dr	Indirizzo (spedizione): 1715 Scott Dr
BOX (fatturazione):	BOX (spedizione):
Città (Fatturazione): San Mateo	Città (Spedizione): San Mateo
Provincia (fatturazione): CA	Provincia (spedizione): CA
Codice (fatturazione): 64978	Codice (spedizione): 45204
Stato (fatturazione): USA	Stato (spedizione): USA

Termini e Condizioni

Termini e Condizioni

Descrizione Informazione

Descrizione

Dettagli Oggetto

Valuta: Euro (€) **Modalità di Tassazione:** Individuale

* Nome Oggetto	Quantità in Stock	Quantità	Prezzo di listino	Totale	Prezzo
abcd1234 - materiale - vtenext 1324356 - vtenext This is test comment for product of Quotes	78776.00	1.00	130.00 (-) **Sconto :** 20.00 Totale dopo Sconto : 110.00 (+) **Tasse :** 0.00 Margine : -135%	130.00	110.00
vtenext 50 Users Pack 005 This is test comment for product of SalesOrder	58310.00	1.00	1230.00 (-) **Sconto :** 200.00 Totale dopo Sconto : 1030.00 (+) **Tasse :** 0.00 Margine : -75%	1230.00	1030.00
				Totale	**1140.00**
				(-) **Sconto**	100.00
				(+) **Spese di Spedizione**	50.00
				(+) **Tasse sulle Spese di Spedizione**	0.00
				Arrotondamento	100.00
				Totale Documento	1190.00

Conversazioni

Inizia una nuova conversazione

Note - Slider

+ CREA

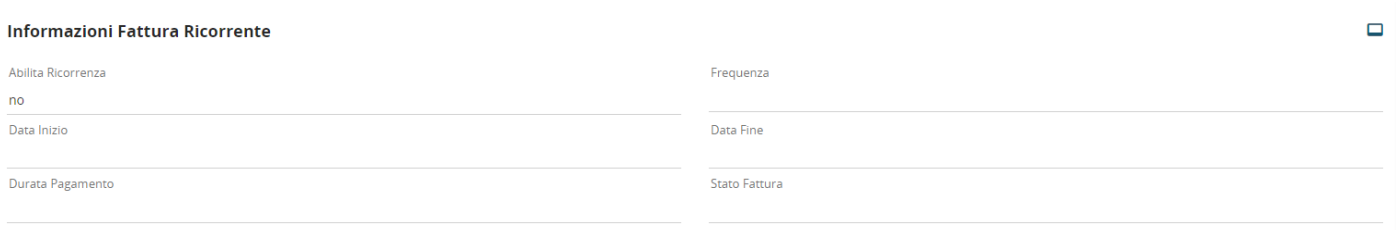
Soggetto	Suggeriamo di includere il riferimento ad azienda e/o opportunità per facilitare la ricerca futura dell’ordine
Nome Opportunità	Collegamento tra l’ordine e l’opportunità di cui fa parte
Numero Cliente	Se utilizzate codici numerici cliente potete inserire qui quello relativo all’ordine
Nome Preventivo	Collegamento con il preventivo che ha originato l’ordine
Ordine di acquisto	Se il cliente vi manda il riferimento al suo ordine di acquisto, potete inserirlo qui
Nome Contatto	Collegamento con il referente cliente (persona a cui vi rivolgete)
Data Scadenza	Data scadenza dell’ordine
Trasportatore	Potete indicare il corriere che farà la consegna

Stato	Importante per conoscere lo stato dell’arte dell’ordine. Gli stati sono impostabili liberamente dall’amministratore di sistema.
Imposta di fabbricazione	Tasse speciali o altri costi
Nome Azienda	Collegamento con l’azienda cliente a cui è rivolto l’ordine
Commissione di vendita	Eventuali commissioni
Assegnato a	L’utente CRM che ha in gestione l’ordine, di default viene proposto chi lo sta creando

https://www.youtube.com/embed/YiM6lU0D7JE

9.3.1 Fatturazione ricorrente da Ordine di Vendita

E’ possibile attivare dall’ordine di vendita la generazione automatica di fatture attraverso le opzioni del blocco Informazioni Fatturazione Ricorrente.



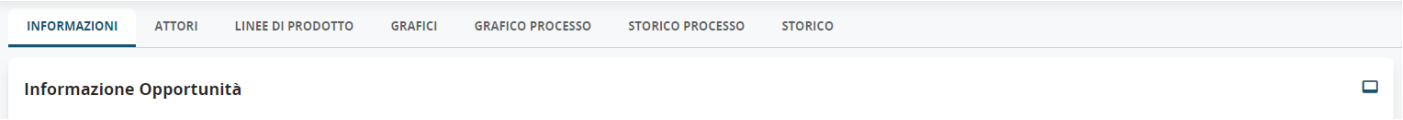
Abilita ricorrenza	Spuntare per abilitare la generazione automatica della fattura dall’ordine di vendita, dopo aver creato la prima fattura
Frequenza	Giornaliera, settimanale, mensile
Data di inizio	Quando partirà la fatturazione ricorrente
Data di fine	Quando terminerà la fatturazione ricorrente
Durata pagamento	Indicare la durata
Stato Fattura	Lo stato che assumeranno di default le fatture autogenerate

Attenzione! Per il funzionamento della fatturazione ricorrente è necessario abilitare il CRON del server su cui è installato vtenext! Si veda il paragrafo dedicato CRONJOB - Processi da pianificare.

https://www.youtube.com/embed/EMT40oApCSc

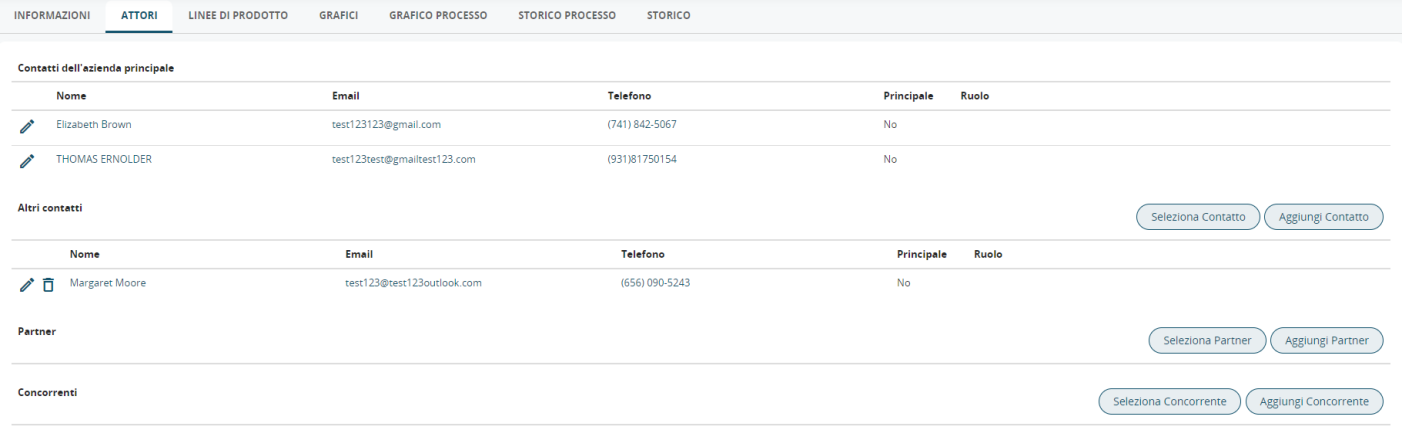
9.4 Budget

Il modulo Opportunità mostra informazioni relative all’andamento della stessa in relazione con altri oggetti collegati. Il modulo Budget è navigabile attraverso le tab che si presentano come in figura:



Il tab Informazioni riguarda direttamente l’opportunità, mentre le altre schede sono relative al Budget.

- **Attori:** se inseriti, sono dati relativi a contatti, partner e concorrenti, utili per la fase di trattativa. Possono essere aggiunti come nuovi oppure selezionati se già presenti in CRM, e sono profilabili secondo il loro ruolo nella trattativa.
- **Altri contatti:** se inseriti, sono i contatti (anche di aziende diverse) collegati all’ opportunità.
- **Partner:** se inseriti, sono le aziende che hanno un rapporto di partnership con l’azienda che rappresenta un’opportunità di vendita.
- **Concorrenti:** se inseriti, rappresentano uno o più concorrenti (Aziende con campo Tipo = Concorrente) legati all’opportunità di vendita. Anche in questo caso possono essere selezionate dal database del CRM oppure aggiunte come nuove.



Linee di prodotto: informazioni su ammontare e margini di guadagno organizzate per linee di prodotto. I prodotti sono quelli inclusi nell’ordine di vendita o nel preventivo collegati, raggruppati come stabilito nel modulo Linee di Prodotto. L’ammontare è la somma dei valori economici di tutti i prodotti presenti nell’opportunità appartenenti a una determinata linea. Il margine viene calcolato, sempre per linea, basandosi sulla differenza tra il prezzo di vendita del prodotto e il suo costo. Il margine viene espresso in percentuale ed è calcolato facendo una media pesata dei prodotti presenti nella linea di appartenenza. La formula utilizzata per calcolare il margine è: [SOMMA(prezzi) - SOMMA(costi)] / SOMMA(prezzi)]. Il costo di ogni prodotto deve essere definito nella relativa scheda tramite il campo Costo unitario.

Informazioni | Attori | **Linee di prodotto** | Grafici | Storico

Linee di prodotto per il preventivo AZIENDA AGRICOLA BARBERA S.S. DI MARILENA BARBERA & C.

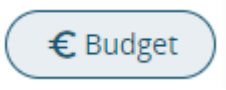
Linea di prodotto	Prodotti	Ammontare	Margine
TEST linea prodotti	2	50,00	
None	1	158,00	-328%
Totale	3	208,00	-225%

I valori si intendono al netto di tasse, spese e arrotondamenti

Grafici: rappresentano lo storico ammontare dei diversi rapporti avvenuti attraverso l'opportunità di vendita.

vtenext prevede anche funzionalità di gestione generale del budget in base alle informazioni contenute in Opportunità, Prodotti, Linee di prodotto, Preventivi e Ordini di Vendita. Alcuni valori presenti in questi moduli andranno ad alimentare il report Budget per linee di prodotto (Budget by Product Line) contenuto nella cartella Budget nel modulo Reports.

E' possibile accedervi direttamente cliccando sul pulsante "Budget" presente nel menu delle Opportunità.



Tale report permette di avere una visione immediata della propria situazione commerciale, organizzata per periodo di tempo.

E' possibile navigare i dati per anno, semestre, quadrimestre, trimestre o per mese. Vengono presentati i seguenti dati:

- **Budget:** informazione stabilita nell'apposito campo YearlyBudget contenuto all'interno delle istanze del modulo Linee di prodotto.
- **Best:** somma degli ammontare delle opportunità che hanno una probabilità di chiusura di almeno 70%.
- Forecast: somma degli ammontare delle opportunità che hanno una probabilità di chiusura di almeno 80%.
- **Worst:** somma degli ammontare delle opportunità che hanno una probabilità di chiusura di almeno 90%.
- **Ordini chiusi:** somma degli ammontare relativa agli ordini di vendita chiusi.
- **Delta Budget:** differenza tra il budget definito nella relativa linea di prodotto e l'ammontare degli ordini di vendita, sempre relativo alla medesima linea di prodotto. In sostanza esprime quanto rimane per raggiungere il budget previsto.

Per default il report presenta le informazioni organizzate per linea di prodotto. E' tuttavia possibile organizzarle anche per utente assegnatario dell'opportunità.

Riassumendo la questione Budget:

Le colonne Best, Forecast, Worst vengono quindi conteggiate in base alla % di probabilità di chiusura dell'opportunità.
Per essere conteggiata nella colonna "Best", l'opportunità deve avere una probabilità di almeno

70% di chiusura, per essere conteggiata nella colonna "Forecast", almeno l'80% e per comparire nella colonna "Worst", deve essere almeno al 90%.

https://www.youtube.com/embed/hQXJZdZ6kmU

9.5 Fatture

L’utilizzo del modulo di fatturazione è utile per gestire la parte amministrativa all’interno di vtenext (importi in pagamento, fatture chiuse, insoluti), mantenendo lo storico del cliente tutto in un’unica piattaforma.

Il modulo può essere usato indipendentemente dal modulo Preventivi. Spesso le aziende preparano preventivi molto accurati e con lunghe descrizioni dei prodotti, mentre le fatture sono quasi sempre descrizioni sintetiche con indicazione degli importi e delle modalità di pagamento.

Il tasto Crea Fattura dall’anagrafica dell’ordine di vendita o del preventivo (menù Altro) vi aprirà in creazione la fattura già agganciata, proponendovi lo stesso contenuto.

Cerca...

Creazione Nuova Fattura

Salva | Annulla

Informazioni Fattura

Soggetto

Ordine di Vendita: Cerca...

Numero cliente

Numero Fattura: AUTOGENERATO AL SALVATAGGIO

Nome Contatto: Cerca...

Data Fattura: 03-06-2022 (dd-mm-yyyy)

Scadenza Pagamento: 03-06-2022 (dd-mm-yyyy)

Ordine di Acquisto

Imposta di fabbricazione

Commissioni Vendita

Nome Azienda: Cerca...

Stato: AutoCreated

Assegnato a: Utente | Cerca...

Informazioni Indirizzo:

Indirizzo di Fatturazione ← → **Indirizzo di Spedizione**

Indirizzo di Fatturazione	Indirizzo di Spedizione
Indirizzo Fatturazione	Indirizzo Spedizione
BOX (fatturazione)	BOX (spedizione)
Città (Fatturazione)	Città (Spedizione)
Provincia (fatturazione)	Provincia (spedizione)
Codice (fatturazione)	Codice (spedizione)
Stato (fatturazione)	Stato (spedizione)

Termini e Condizioni

Termini e Condizioni

Tempo di consegna, sviluppi od altri servizi da concordare con il ns. referente.
I prezzi indicati sono intesi al netto dell'IVA (22%)
Pagamento: 50% alla conferma d'ordine con fattura a rimessa diretta, il rimanente 50% a 60gg d.f.f.m.
Per conferma del preventivo, inviare offerta controfirmata tramite email.

Informazioni Descrittive:

Descrizione

Dettagli Oggetto

Valuta Euro (€) **Modalità di Tassazione** Individuale

Strumenti	* Nome Oggetto	Quantità in Stock	Quantità	Prezzo di listino	Totale	Prezzo
	Cerca...	0.00	1.00	0.00	0.00	
			Lo Stock in magazzino non è sufficiente	(-) **Sconto :**	0.00	
	Descrizione			**Totale dopo Sconto :**	0.00	
				(+) **Tasse :**	0.00	
	Commenti			**Margine :**		0.00

Aggiungi Prodotto | Aggiungi Servizio

Totale	0.00
(-) **Sconto**	0.00
(+) **Spese di Spedizione**	0.00
(+) **Tasse sulle Spese di Spedizione**	0.00
Arrotondamento Aggiungi	0.00
Totale Documento	**0.00**

VTENEXT 22.05

© 2008-2022 vtenext.com | Licenza

Soggetto	Nome della fattura

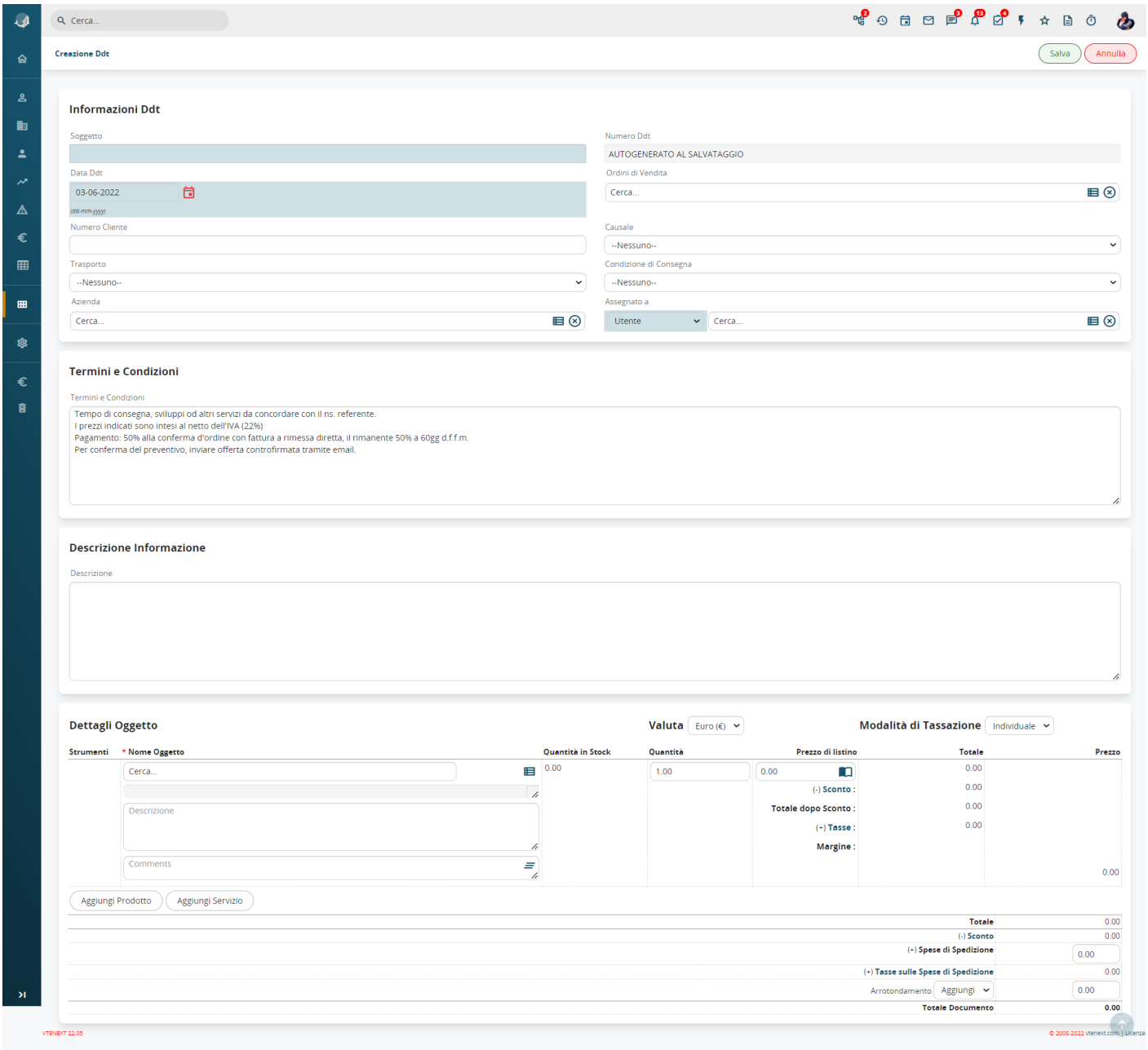
Ordine Vendita	Campo di collegamento all’ordine di vendita originario
Numero Cliente	Se il cliente ha un codice interno
Data Fattura	Ogni fattura deve aver una data
Scadenza Pagamento	Data di scadenza per il pagamento di questa fattura
Ordine di Acquisto	Riferimento all’eventuale ordine di acquisto del cliente
Imposta di fabbricazione	Informazioni sulle imposte di fabbricazione
Commissioni Vendita	Eventuale commissione di vendita
Nome Azienda	Collegamento all’azienda cliente
Stato	Importante per conoscere lo stato dell’arte della fattura. Gli stati sono impostabili liberamente dall’amministratore di sistema
Assegnato a	Utente che gestisce la fattura, di default viene proposto chi la sta creando

La fattura è esportabile in PDF secondo i template disponibili: si veda capitolo PDF Maker.

https://www.youtube.com/embed/KMQXtYgf_1A

9.6 DDT

Il modulo DDT serve per gestire i documenti di trasporto ed è l'ultimo passaggio nel ciclo vendite-amministrazione.



Inserire i campi principali ed i prodotti relativi alla spedizione. E' possibile creare un DDT partendo da un ordine di vendita tramite Crea DDT (menù Altro), in questo caso tutti i dati dell'ordine di vendita saranno riportato nel DDT. Per la stampa in PDF del DDT vedere il capitolo dedicato al modulo PDF Maker.

https://www.youtube.com/embed/88V8fN0YGcs