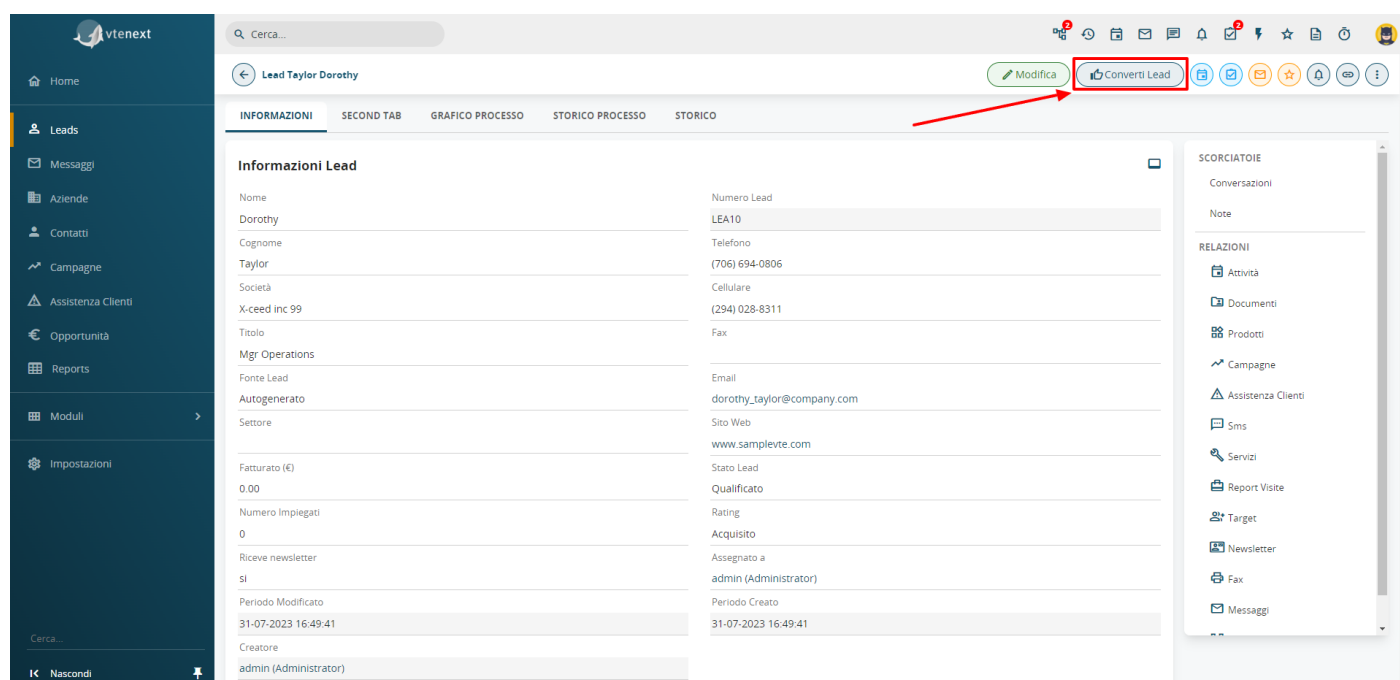


3.1.2 Conversione del Lead

La dimostrazione di interesse da parte del lead per la vostra proposta corrisponde all'apertura di una trattativa commerciale. Prima della generazione dell'offerta, il lead deve essere convertito in:

- **un Contatto** con i dati della persona fisica (nome, cognome, email, cellulare...)
- **un'Azienda** con i dati della ragione sociale (P.IVA, sede legale, settore...) [opzionale]
- **un'Opportunità** di vendita, ossia la trattativa (ammontare, data di chiusura...) [opzionale]



Cliccando sul pulsante "Converti Lead" presente in alto a destra nel dettaglio di ogni anagrafica Lead, si avvia un processo che permette di decidere in quali entità convertirlo e ci da inoltre la possibilità di compilare tutti i campi che desideriamo (comparirà un blocco che ci permetterà di compilare tali campi).

Azione richiesta: Conversione lead

E' richiesta una tua azione per procedere

[Compila](#)

Informazioni Lead

Nome	Dorothy	Numero Lead	LEA10
Cognome	Taylor	Telefono	(706) 694-0806
Società	X-ceed Inc 99	Cellulare	(294) 028-8311
Titolo	Mgr Operations	Fax	
Fonte Lead	Autogenerato	Email	dorothy_taylor@company.com
Settore		Sito Web	www.samplevte.com
Fatturato (€)	0.00	Stato Lead	In conversione
Numero Impiegati	0	Rating	
Ritorno newsletter		Acquisito	
		Assegnato a	

Cliccando sul pulsante COMPILA (blocco che comparirà subito dopo la pressione del pulsante CONVERTI LEAD), si aprirà la popup con tutti i campi da compilare.

Processo > Conversione lead

[Salva](#) [Annulla](#)

Operazioni consentite

Assegna entità a: Trasferisci elementi collegati a:

Utente:

Informazioni azienda

Crea Azienda:

Informazioni contatto

Crea Contatto:

Informazioni opportunità

Crea Opportunità:

Per ognuno dei tre blocchi, **Informazioni azienda**, **Informazioni contatto** ed **Informazioni opportunità**, sarà possibile decidere se convertire (Sì/No), scegliendo quali campi compilare tra quelli proposti. Per quanto riguarda il blocco Informazioni azienda, è possibile selezionare, nel campo Crea Azienda, la voce **Azienda esistente**. Questo permette di agganciare Contatto ed Opportunità ad un'anagrafica Azienda già presente nel crm.

Processo > Conversione lead

Salva Annulla

Operazioni consentite

Assegna entità a: Utente
Trasferisci elementi collegati a: Contatto

Informazioni azienda

Crea Azienda: Azienda esistente (selezionato)
Azienda esistente: Cerca...

Informazioni contatto

Crea Contatto: --Prego Selezionare--

Informazioni opportunità

Crea Opportunità: --Prego Selezionare--

ATTENZIONE: Tutti i campi che sono visibili per ciascuno dei moduli coinvolti nel processo della Conversione Lead, sono strettamente legati ai Profili degli utenti.

Processo > Conversione lead

Salva Annulla

USA

Informazioni contatto

Crea Contatto: SI (selezionato)

Telefono Ufficio: (706) 694-0806
Cellulare: (294) 028-8311
Titolo: Mgr Operations
Email: dorothy_taylor@company.com
Città: Sunnyvale
CAP: 99999
Box (Spedizione):

Nome: Dorothy
Cognome: Taylor
Fonte Lead: Autogenerato
Dipartimento:
Via: 999 Baker Way
Provincia: CA
Stato: USA

Tutte le informazioni raccolte precedentemente per il Lead saranno disponibili, dopo la conversione, nei moduli Contatti/ Aziende e/o Opportunità, in base ai loro contenuti e alla mappatura definita nel processo di conversione (vedere Capitolo **3.1.3 Processo Conversione Lead**).

<https://www.youtube.com/embed/zv0u8oBvcbE>

