

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 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/ZuOaUljH_DQ