

# 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.

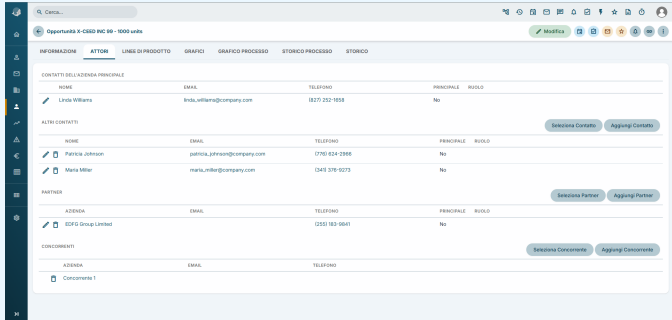
Inoltre lo strumento ha obiettivi commerciali di forecast e report da non tralasciare (ad esempio il tool Budget a disposizione a questo scopo). Vale anche per Opportunità, come per tutti i moduli di vtenext, la possibilità di personalizzare l'anagrafica modificandone i campi tramite Layout Editor.

<b>Nome Opportunità</b>	Nome dell'opportunità
<b>Ammontare (€)</b>	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 <b>Attenzione: il campo ammontare, a standard, si aggiorna solamente se il preventivo collegato è in stato "Creato" o "Consegnato"</b>
<b>Nome Azienda</b>	Collegamento con l'azienda cliente presente nel CRM
<b>Data di chiusura attesa</b>	Data presunta di conclusione dell'affare

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

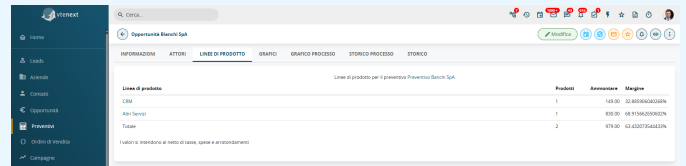
Anche le opportunità sono esportabili e importabili via .csv (si veda capitolo dedicato).

Nell'opportunità, vi sono inoltre tre TAB importanti che vanno tenute in considerazione e che permettono di avere uno spettro di informazioni maggiore:

<b>Attori</b>	<p>Gli Attori sono i Contatti e le Aziende coinvolte nella specifica Opportunità. I Contatti possono essere:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Contatti dell'Azienda principale:</b> ovvero le persone direttamente collegate al progetto commerciale e dunque all'azienda a cui ci stiamo rivolgendo</li> <li>- <b>Altri Contatti:</b> ovvero altre persone, che possono anche non fare parte dell'azienda principale, ma che sono comunque coinvolti nel progetto commerciale (es. tecnici esterni)</li> </ul> <p>Ci sono poi le Aziende che possono essere:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Partner:</b> ovvero aziende che collaborano con l'azienda principale e che nel campo Tipo, è stata selezionata la voce Partner</li> <li>- <b>Concorrenti:</b> ovvero aziende che competitor dell'azienda principale e che nel campo Tipo, è stata selezionata la voce Concorrente</li> </ul>
	

## Linee di Prodotto

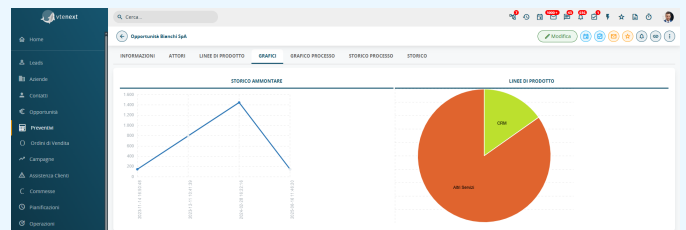
**Le Linee di Prodotto**, servono per determinare un Budget annuale che quella specifica linea deve raggiungere. Grazie poi ad un report custom nel modulo delle Opportunità, è possibile apprezzare il Delta Budget da raggiungere. Si veda anche il capitolo dedicato (**Cap. 8.2 Linee di Prodotto**)



Linee di prodotto	Prodotti	Ammontare	Margine
CMF	1	145.00	20.80556020833%
Altri Servizi	1	835.00	64.71562208333%
Totale	2	979.00	52.82227483333%

## Grafici

**I Grafici** permettono di visualizzare l'andamento dello storico di tutti gli ammontare di quella specifica opportunità. Ogni volta che viene creato un preventivo e/o viene revisionato, tale operazione varia anche il campo **Ammontare** presente nell'opportunità stessa. Tale operazione permette al grafico di alimentarsi e rendere leggibile l'andamento su un istogramma. Sulla destra di quest'ultimo grafico, si trova anche il grafico a torta delle linee di prodotto, per apprezzare in quale percentuale ogni singola Linea cuba sul totale.



[https://www.youtube.com/embed/ZuOaUljH\\_DQ](https://www.youtube.com/embed/ZuOaUljH_DQ)

Revision #3

Created 2026-01-28 14:54:33 UTC by Admin

Updated 2026-04-27 14:14:14 UTC by Marzio