

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/lkA2Pc40NUc>

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.

Cerca...

Creazione Opportunità

SalvaAnnulla

Informazione Opportunità

Nome Opportunità

Collegato a

AziendeCerca...

Tipo

--Nessuno--

Data chiusura effettiva

23-04-2026

Prossimo Step

Stadio di vendita

--Prego Selezionare--

Probabilità (%)

Numero Opportunità

AUTOGENERATO AL SALVATAGGIO

Ammontare: (€)

Data di chiusura attesa

23-04-2026

Fonte Lead

--Nessuno--

Assegnato a

Utenteadmin (Administrator)

Fonte Campagna

Cerca...

Informazione Descrizione

Descrizione

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 Attenzione: il campo ammontare, a standard, si aggiorna solamente se il preventivo collegato è in stato "Creato" o "Consegnato"
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).

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

Attori

Gli Attori sono i Contatti e le Aziende coinvolte nella specifica Opportunità. I Contatti possono essere:

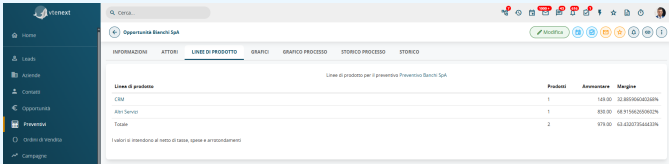
- **Contatti dell'Azienda principale:** ovvero le persone direttamente collegate al progetto commerciale e dunque all'azienda a cui ci stiamo rivolgendo
- **Altri Contatti:** ovvero altre persone, che possono anche non fare parte dell'azienda principale, ma che sono comunque coinvolti nel progetto commerciale (es. tecnici esterni)

Ci sono poi le Aziende che possono essere:

- **Partner:** ovvero aziende che collaborano con l'azienda principale e che nel campo Tipo, è stata selezionata la voce Partner
- **Concorrenti:** ovvero aziende che competitor dell'azienda principale e che nel campo Tipo, è stata selezionata la voce Concorrente

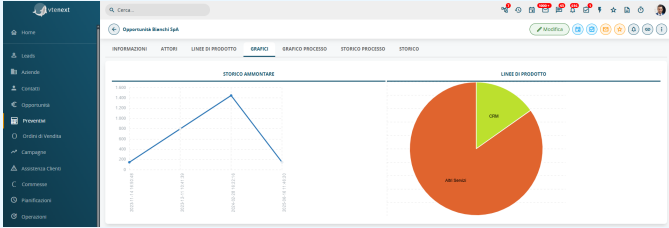
Linee di Prodotto

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**)



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/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

Soggetto		Nome Opportunità	
		Cerca...	
Numero Preventivo		Stadio Preventivo	
AUTOGENERATO AL SALVATAGGIO		--Prego Selezionare--	
Valido fino a		Nome Contatto	
		Cerca...	
(dd-mm-yyyy)			
Trasportatore		Spedizione	
FedEx			
Responsabile inventario		Nome Azienda	
marzio (Bresciani)		Cerca...	
Assegnato a			
Utente			

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)

Modalità di Tassazione Individuale

Strumenti	Nome Oggetto	Quantità in Stock	Quantità	Prezzo di listino	Totale	Prezzo
	Cerca... Descrizione Commenti	0.00	1.00	0.00 (-) Sconto : Totale dopo Sconto : (+) Tasse : Margine :	0.00 0.00 0.00 0.00	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	0.00
		Totale Documento	0.00

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 controfirmata tramite email.

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.

Strumenti	Nome Oggetto	Quantità in Stock	Quantità	Prezzo di listino	Totale	Prezzo
	Sharp - Plain Paper Fax	51185.00	1.00	209.00	209.00	
	sg-119					
	Descrizione					
	Commenti					

Modalità di Tassazione	
Individuale	
Totale dopo Sconto :	209.00
(-) Sconto :	0.00
(+) Tasse :	0.00
Margine :	-13%

Totale Documento	
Totale	209.00
(-) Sconto	0.00
(+) Spese di Spedizione	0.00
(+) Tasse sulle Spese di Spedizione	0.00
Arrotondamento	0.00
Totale Documento	209.00

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.

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.

INFORMAZIONI ALTRO GRAFICO PROCESSO STORICO PROCESSO STORICO

Informazione Ordine di Vendita

Soggetto
vtenext - pacchetto utenti

Nome Opportunità

Ordine di acquisto

Data chiusura
21-04-2007

Nome Azienda
samplevte

Numero Ordine di Vendita
SO1

Nome Preventivo
Vendor vtenext 1000 units

Nome Contatto
Brown Elizabeth

Stato
Creato

SCORCIAIOIE

Dettagli Oggetto

Conversazioni

Note

RELAZIONI

Fattura

Attività

Documenti

DDT

Installazioni

Operazioni

Servizi a Contratto

Messaggi

Processi

Informazioni Personalizzate

Data Creazione
30-04-2018 12:44:50

Creato da
vtenext2604@gmail.com (Francesco Villani)

Data Modifica
03-10-2018 15:44:34

Assegnato a
vtenext2604@gmail.com (Francesco Villani)

Informazione Indirizzo

Via (Fatturazione)
1715 Scott Dr

Città (Fatturazione)
San Mateo

Provincia (Fatturazione)
CA

CAP (Fatturazione)
64978

Stato (Fatturazione)
USA

Via (Spedizione)
1715 Scott Dr

Città (Spedizione)
San Mateo

Provincia (Spedizione)
CA

CAP (Spedizione)
45204

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	78776.00	1.00	130.00	130.00	
1324356 - vtenext			(-) Sconto :	20.00	
			Totale dopo Sconto :	110.00	
			(+) Tasse :	0.00	
			Margine :	-135%	110.00
vtenext 50 Users Pack	58310.00	1.00	1230.00	1230.00	
005			(-) Sconto :	200.00	
			Totale dopo Sconto :	1030.00	
			(+) Tasse :	0.00	
			Margine :	-75%	1030.00
			Totale	1030.00	
			(-) Sconto	100.00	
			(+) Spese di Spedizione	50.00	
			(+) Tasse sulle Spese di Spedizione	0.00	
			Arrotondamento	100.00	
			Totale Documento	1080.00	

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
PBlockRO	Per il modulo Ordini di Vendita (è presente solo in questo modulo) è disponibile il campo "PBlockRO" che può essere attivato via processo e poi gestito via campi condizionali in modo che se spuntato, nasconderà il blocco prodotti in modifica dell'Ordine di Vendita stesso

<https://www.youtube.com/embed/YiM6IU0D7JE>

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.

Informazioni Fattura Ricorrente

Abilita Ricorrenza

no

Data Inizio

Durata Pagamento

Frequenza

Data Fine

Stato Fattura

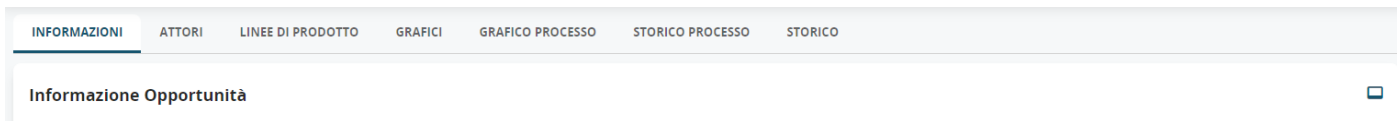
Abilita ricorrenza	Spuntare per abilitare la generazione automatica della fattura dall'ordine di vendita, dopo aver creato la prima fattura
Frequenza	Giornaliera, settimanale, mensile
Data di inizio	Quando partirà la fatturazione ricorrente
Data di fine	Quando terminerà la fatturazione ricorrente
Durata 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>

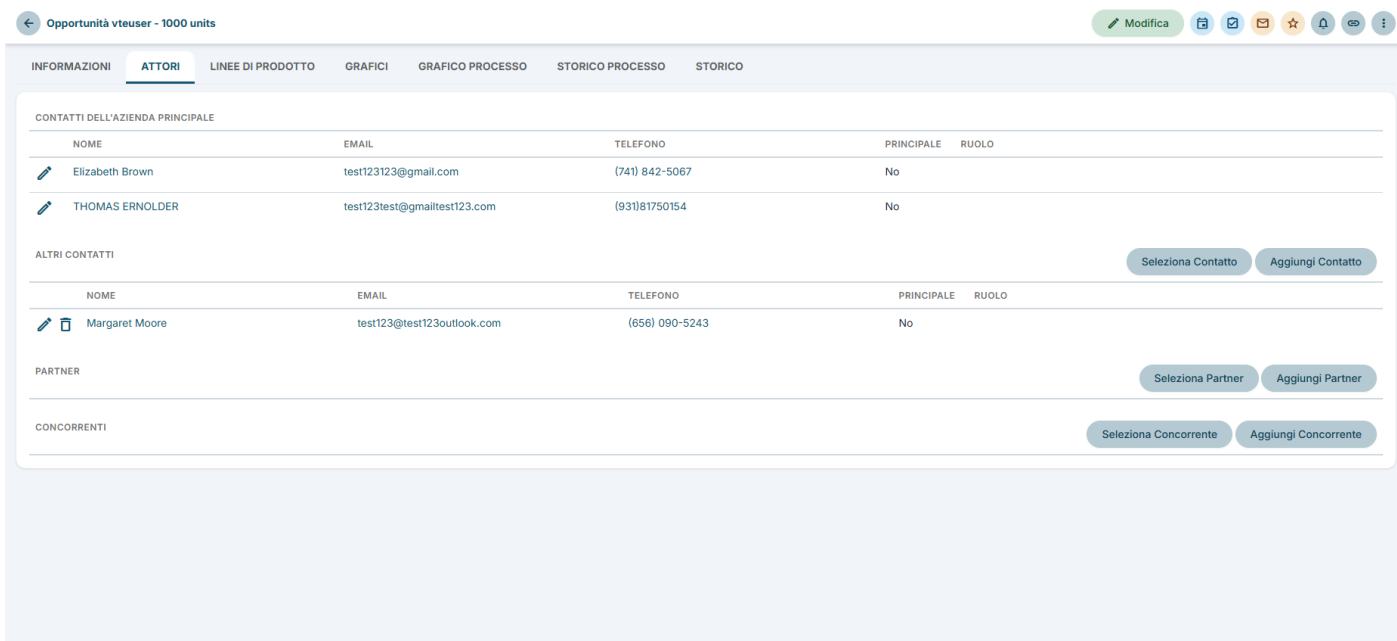
9.4 Budget

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.

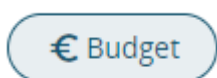
Informazioni	Attori	Linee di prodotto	Grafici	Storico
Linee di prodotto per il preventivo AZIENDA AGRICOLA BARBERA S. S. DI MARILENA BARBERA & C.				
Linea di prodotto		Prodotti	Ammontare	Margine
TEST linea prodotti		2	50,00	
None		1	158,00	-328%
Totale		3	208,00	-225%

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 (**per i Preventivi vengono presi in considerazione solo quelli in stato Creato o Consegnato**). 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.

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.

[illegible]

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>