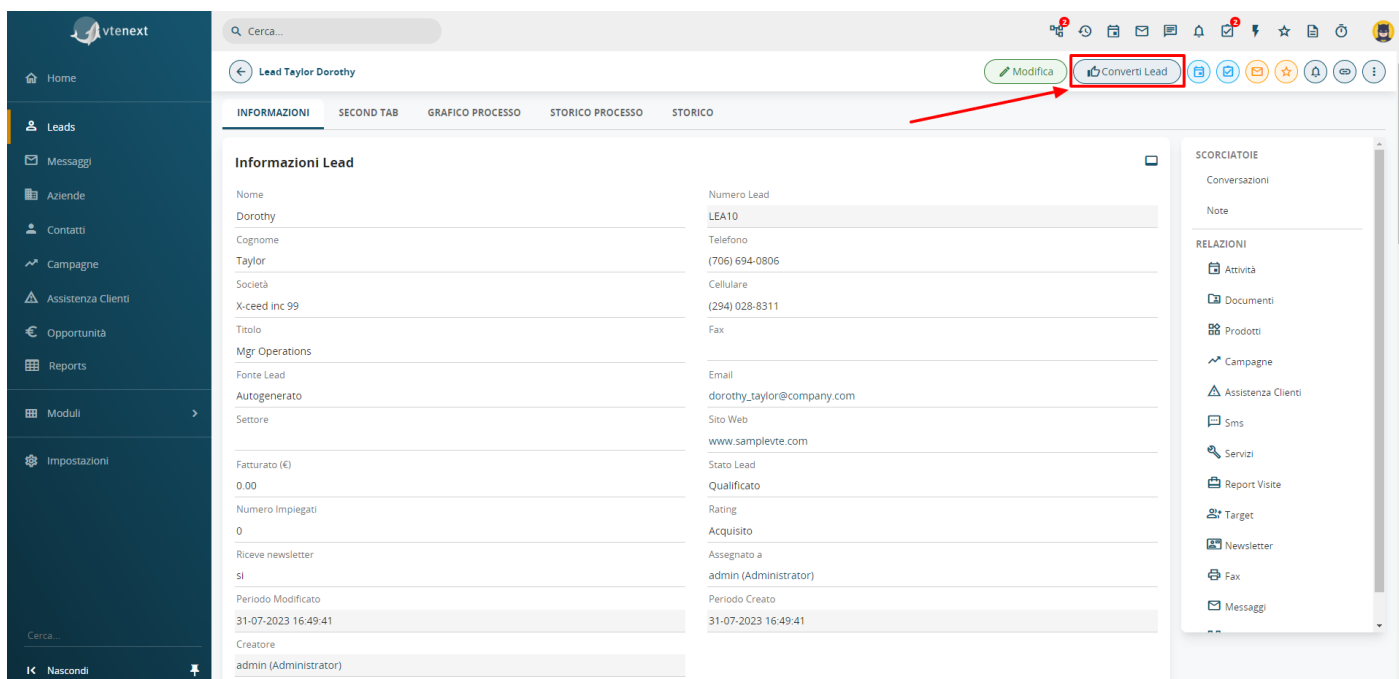


3.1.2 Conversione del Lead

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

Contatto

Utente

admin (Administrator)

Informazioni azienda

Crea Azienda

--Prego Selezionare--

Informazioni contatto

Crea Contatto

--Prego Selezionare--

Informazioni opportunità

Crea Opportunità

--Prego Selezionare--

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

Operazioni consentite

Assegna entità a: Utente (admin (Administrator))

Trasferisci elementi collegati a: Contatto

Informazioni azienda

Crea Azienda: Azienda esistente (highlighted)

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

Informazioni contatto

Crea Contatto: Si

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/N65AzgbUzTg>

