

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>

Revision #1

Created 2026-07-06 15:06:36 UTC by Admin

Updated 2026-07-06 15:06:36 UTC by Admin