

Legare un preventivo ad una opportunità creata in altro momento.

1. Legare un preventivo ad una opportunità creata in altro momento.

Come noto, tra le fasi di gestione di una Opportunità vi è la generazione del preventivo.

Capita a volte che il preventivo venga redatto direttamente dalla funzione CRM - vendite > Preventivi e che pertanto risulti legato dalla Opportunità che era stata precedentemente creata.

Per collegare quindi il preventivo ad una Opportunità è sufficiente cliccare sull'icona evidenziata in immagine.

CRM: Produzione > Preventivi

Nuovo Filtra Diario Attività

ID	NUM.	REV.	CLIENTE	OGGETTO	DESTINAZIONE	AGENTE	DATA	DATA SCADENZA	UTENTE	TOTALE	RICAVI M.S.R.	CAN.	RICAVI	ULTIMA NOTA	
1061	1061	0													Cronologia 1
1060	1060	0													Cronologia 2

(1) l'icona grigia indica che il preventivo è stato redatto da CRM-vendite > Preventivi. Al click sull'icona si può legare una Opportunità

(2) l'icona scura indica che il preventivo è legato ad una Opportunità