Creare una Opportunità da un Preventivo non accettato o in stato di Nessuna risposta

1. Creare una Opportunità da un Preventivo non accettato o in stato di Nessuna risposta

Se un preventivo è nello stato **Non accettato** o **Nessuna risposta** ed esso <u>proviene da una Opportunità</u>, è possibile rigenerare una nuova opportunità cliccando sulla apposita icona indicata dalla freccia.

CRM: Produzione >> Preventivi						
Nuovo Filtra						
In attesa 11 Non accettato 13 Revisionato 22	Scaduto 16 Nessuna risposta 56	Accettato 95				
ENTE DESTINAZIONE TASK CENTRO DI ATTIVITÀ DATA	DATA SCADENZA UTENTE TOTALE	M & S RICAVI M & S COSTI M & S MARGINE	CAN. RICAVI			
	19			2 🚔 🛀 (Cronologia	🕴 🗘 🚞
				2 🖨 💕 (Cronologia	🕴 🗢 🚞
				2 🚔 💕 (Cronologia	🕴 🗘 🚞

Il click genererà quindi una nuova opportunità consentendo al commerciale di riprendere il processo e magari giungere ad una nuovo tentativo di vendita.

Nota: se il preventivo è stato redatto manualmente (e non proviene quindi da una Opportunità), l'icona non sarà disponibile e pertanto non si potrà generare la nuova opportunità in automatico ma la si dovrà creare manualmente da CRM> Opportunità.