Gestire Campagne commerciali

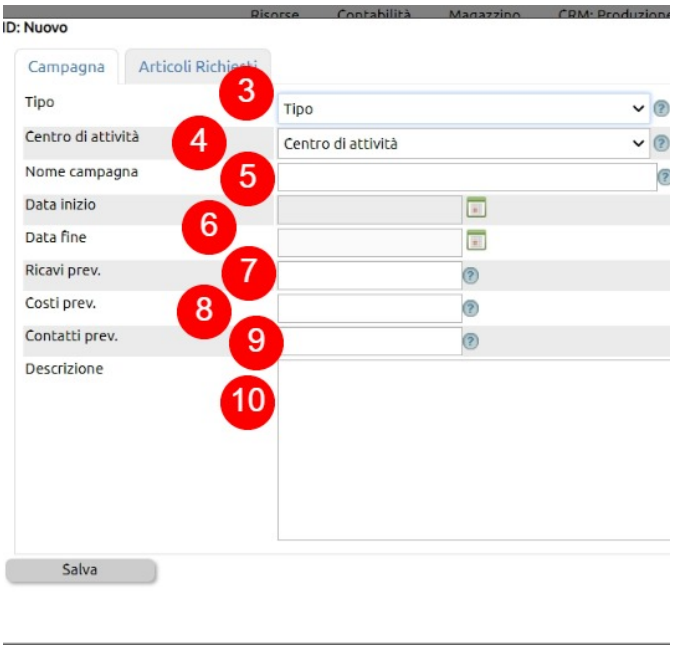
1. Gestire Campagne commerciali

Il censimento delle Campagne commerciali avviene nel modulo Campagne (1) da tasto Nuovo (2).

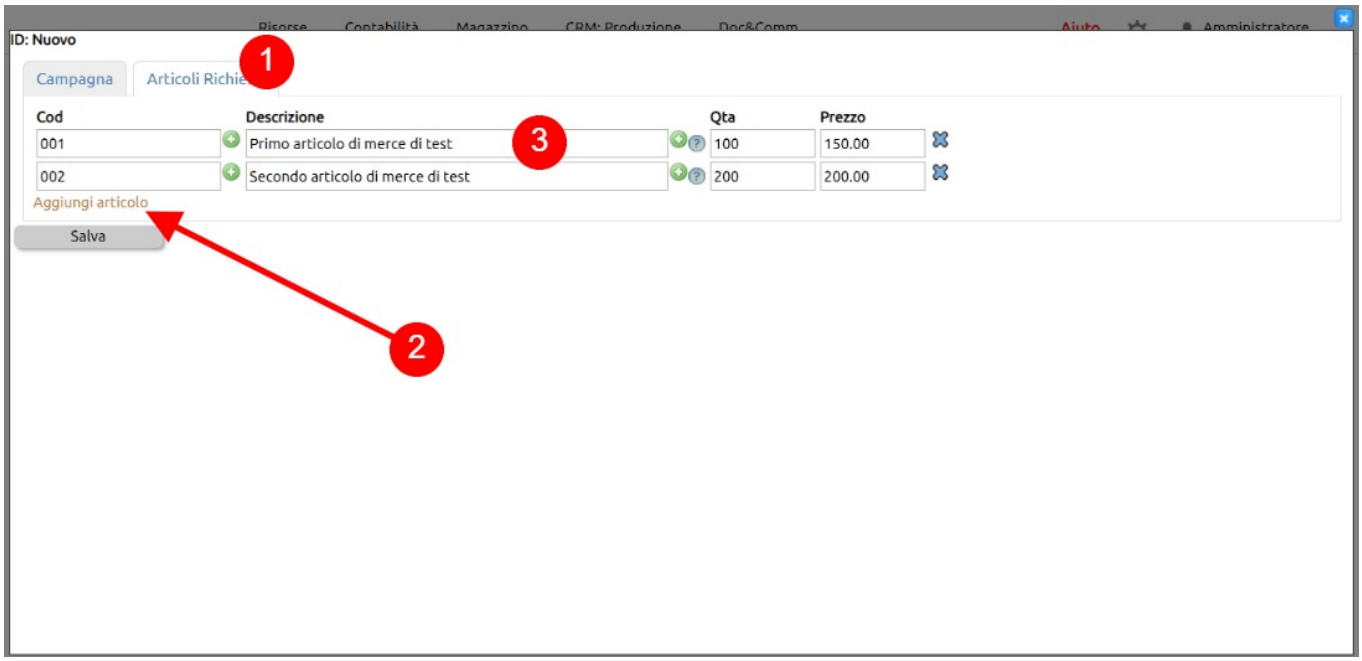
Il campo Tipo (3) indentifica la tipologia di campagna, un campo a valori configurabili (si veda la nota). Nel caso sia necessario, è possibile associare la campagna ad uno specifico Centro di ricavo (4).

Assegnato il Nome campagna (5), la data di inizio e di fine (6), gli eventuali Ricavi (7) e Costi previsti (8) e il numero di contatti (Lead) previsti (9), è possibile inserire una descrizione (10) e passare ad esplicitare i contenuti commerciali della campagna, ossia, indicare gli articoli per i quali è stata pensata la campagna.





Nella tab Articoli richiesti (1) si inseriranno nuove righe, una per ciascun ariticolo (2) e si richiameranno i vari articoli (3), che dovranno essere già censiti su Uno Erp.



Una volta creata la Campagna, sarà disponibile il suo record con i dati di riepilogo (1).

Se attive le funzionalità di gestione delle Attività, sarà possibile programmare e rendicontare attività a livello di Campagna (2) (ad esempio relative alla sua organizzazione).

E' possibile poi archiviare dei documenti (3) e, nel caso serva, importare un file CSV con tutti i contatti relativi alla Campagna (4).

