

Oportunidades

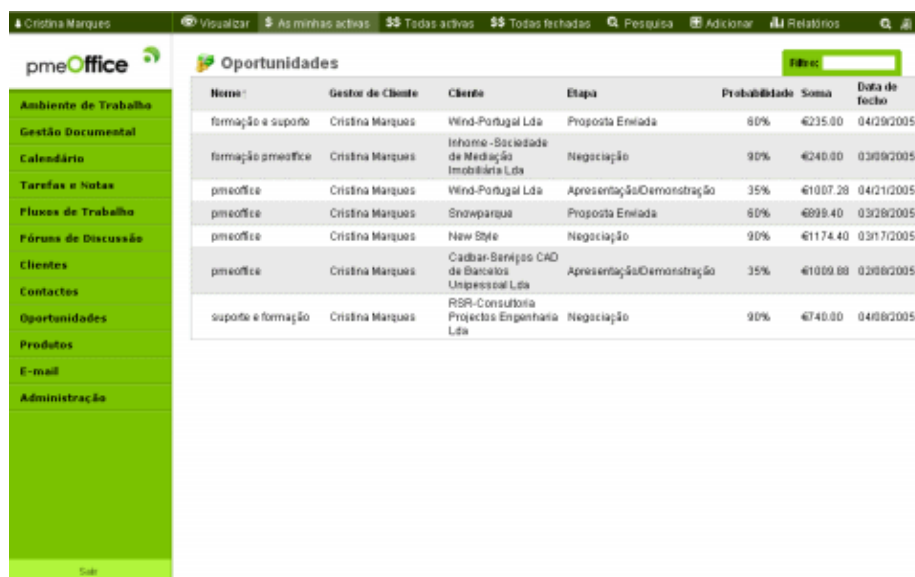
O módulo oportunidades deve ser encarado como o ponto de partida de um novo negócio, ou seja, onde em primeira mão deve registar uma nova "lead".

Uma "lead" não é senão uma solicitação comercial, que pode ser um e-mail, um telefonema ou até mesmo uma visita inesperada de um novo cliente que o viu numa feira.

A cada oportunidade deve corresponder informação relevante para que o follow-up da lead seja mais fácil, independentemente de quem venha a exercer esta função. Na verdade, pode mesmo criar fluxos de trabalho especialmente vocacionados para melhor gerir as etapas da fase transaccional e serviços-pós-venda.

Cada gestor de cliente ou comercial deve usar o módulo oportunidades diariamente como "painel de bordo" para aumentar a sua eficiência comercial e melhor se focar nos seus objectivos. Pode obter diversos relatórios de desempenho, descrição dos requisitos, etapa do negócio e próximo passo a seguir.

A análise da evolução das oportunidades ao longo de um período de tempo, possibilita o aperfeiçoamento dos processos inerentes à relação com os clientes, perspectivando vantagens competitivas de médio/ longo prazo.



Nome	Gestor de Cliente	Cliente	Etapa	Probabilidade	Soma	Data de fecho
formação e suporte	Cristina Marques	Wind-Portugal Lda	Proposta Enviada	80%	€235.00	04/29/2005
formação pmeoffice	Cristina Marques	Inhome-Sociedade de Mediação Imobiliária Lda	Negociação	90%	€240.00	03/09/2005
pmeoffice	Cristina Marques	Wind-Portugal Lda	Apresentação/Demonstração	35%	€1007.28	04/21/2005
pmeoffice	Cristina Marques	Snowparque	Proposta Enviada	80%	€899.40	03/28/2005
pmeoffice	Cristina Marques	New Style	Negociação	90%	€1174.40	03/17/2005
pmeoffice	Cristina Marques	Cadbar-Serviços CAD de Bancos Unipessoal Lda	Apresentação/Demonstração	35%	€1099.88	02/08/2005
suporte e formação	Cristina Marques	RSR-Consultoria Projectos Engenharia Lda	Negociação	90%	€740.00	04/08/2005

Características

- Histórico de oportunidades por cliente, representante ou produto
- Possibilidade de distribuição e monitorização de oportunidades
- Habilidade para identificar os próximos passos a seguir
- Identificar o potencial de fechar o negócio
- Identificar a potencial data de fecho do negócio
- Analisar razão entre oportunidades e encomendas

Benefícios

- Identificar concorrentes e ameaças
- Antecipação dos resultados potenciais finais
- Aumento da eficiência das actividades de Marketing
- Forecasts de vendas