

Guida CRM e configuratore CPQ

4 maggio 2022

Sommario

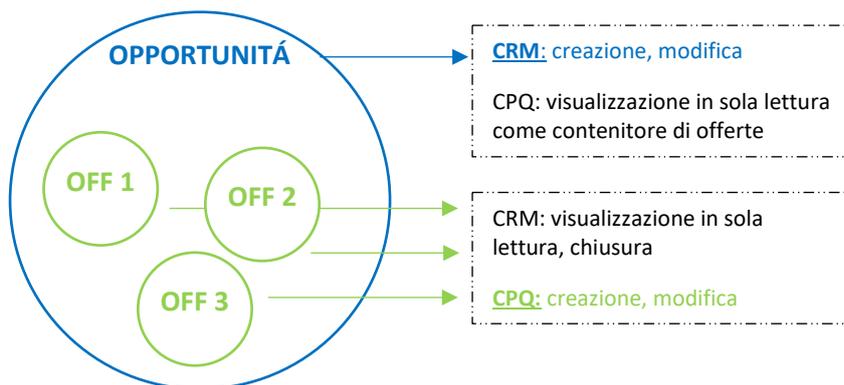
1.	Introduzione	3
2.	Opportunità e offerte in CRM.....	3
2.1	Come accedere	3
2.2	Prima di creare l'opportunità: figure professionali coinvolte	4
2.3	Nuova Opportunità.....	5
2.4	Creare un'attività legata all'opportunità.....	7
2.5	Visualizzare le offerte CPQ all'interno dell'opportunità CRM.....	7
2.6	Figure professionali coinvolte	8
2.7	Chiudere opportunità e offerte in CRM	9
3.	CPQ: Configure prime quote software	10
3.1	Navigare all'interno del configuratore	10
3.2	Work panel: l'home page del configuratore	10
3.2.1	My Opportunities	10
3.2.1	Key Account e direttore commerciale: Pending Approval	10
3.3	Opportunities: visualizzare l'elenco delle opportunità	11
3.4	My Proposals: visualizzare tutte le offerte di un'opportunità	11
3.5	Quotes generation: creare una nuova offerta	12
3.5.1	Settings	13
3.5.2	DOCUMENTO - Informazioni cantiere	13
3.5.3	DOCUMENTO - Selezione Committente dell'offerta	14
3.5.4	DOCUMENTO - Figure professionali coinvolte	15
3.5.5	DOCUMENTO - Visualizzazione sconti e allegati	17
3.5.6	PRODOTTI - Selezione da lista	17
3.5.7	PRODOTTI - Configurazione per domande	20
3.5.8	PRODOTTI - Fuori listino	21
3.5.9	Products Summary	22
3.5.10	Salvataggio dell'offerta.....	24

1. Introduzione

Con l'introduzione del configuratore CPQ abbiamo la possibilità di tracciare le offerte inviate ai clienti con relativi tassi di chiusura/vincita. A questo scopo in CRM saranno create 2 entità:

- **Opportunità:** entità che contiene tutte le informazioni relative al cantiere (creata in CRM) e che sarà contenitore di tutti i preventivi collegati (Offerte).
- **Offerta:** Preventivo legato ad un'opportunità creato all'interno di CPQ, visibile dopo salvataggio anche nella relativa opportunità CRM.

La struttura è la seguente:

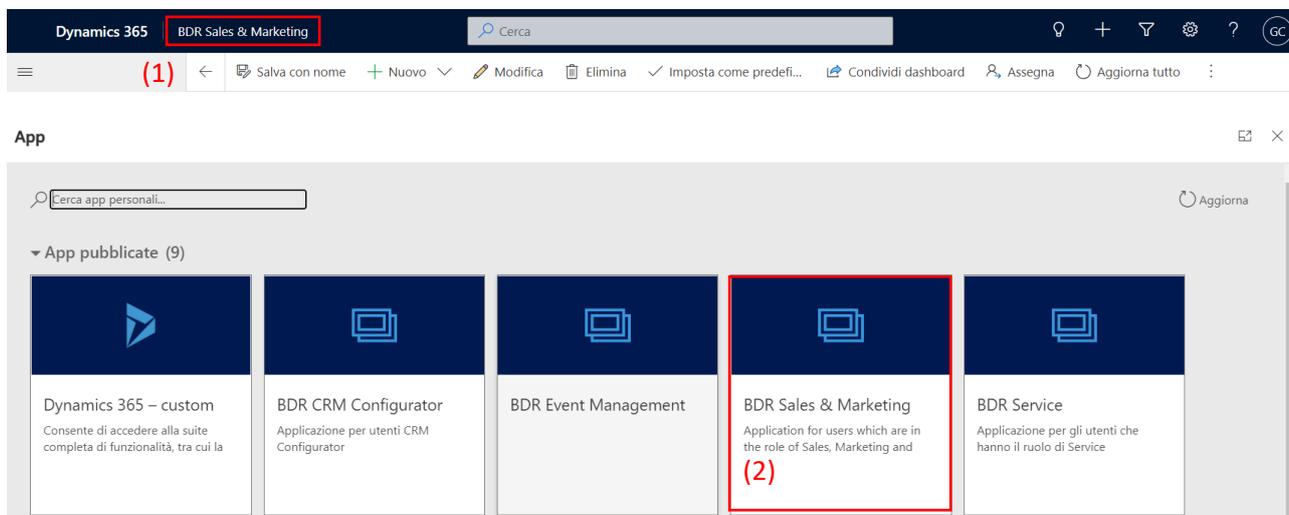


Vedremo di seguito come gestire opportunità ed offerte sia in CRM che in CPQ.

2. Opportunità e offerte in CRM

2.1 Come accedere

Per accedere al modulo Sales & Marketing è necessario Accedere all'App dedicata cliccando prima sul menù in alto a sinistra e poi sull'App dedicata.



2.2 Prima di creare l'opportunità: figure professionali coinvolte

Prima di creare un'opportunità, se si vuole poi collegarla ad una **figura professionale - cliente indiretto** è necessario verificare che questa figura (es. progettista, installatore) abbia un account in CRM tramite la ricerca presente all'interno della sezione Account. Per la navigazione e la ricerca si rimanda alla guida "Introduzione a CRM".

Ragione sociale	P. IVA	Codice FI...	Codice CRM	Codice ERP	Settore in...	Sotto-set...	Proprieta...	Telefono ...	Email	CAP
CALABRO' MASSIMILIANO	IT030458...		116212		Installatore	Installato...	# CRM_E...	00393396...	XXX@XX...	87040
DE.A. S.R.L. - UNIPERSONA...	IT033971...		121938		Installatore	Installato...	Antonello...	000000000		22071
G.M.A. TERMOIMPIANTI SRL	IT034359...		119447		Installatore	Installato...	Antonello...	0821982	info@gm...	24050
IMMOBILIARE AZ S.R.L.	IT024806...		127585				Simone O...	00390000...	ZANIVAN...	31022
ROMANA IMPIANTI TECN...	IT145971...		122678		Installatore	Installato...	Andrea C...			00124
SERIT LAVORI SRL	IT017347...		117110		Installatore	Installato...	Andrea C...			00185
STRUCTURA DI MONTI VIT...	IT035827...		115716		Installatore	Installato...	Stefano F...			47122
B.A. TERMOIDRAULICA DI ...	IT024971...		114822		Installatore	Installato...	Stefano F...			42015
IDROTEK DI ELEZAJ KRISTI...	IT112999...		124196		Installatore	Installato...	Antonello...	00000000...		20025
TERMOIDRAULICA F.LLI LO...	IT076706...		117645		Installatore	Installato...	Andrea C...			00166
HIDETEK ENGINEERING SRL			115214		Progettista		Stefano F...		b.pintus...	

Qualora non sia presente un account è necessario raccogliere i dati mediante l'utilizzo di un modulo di raccolta. Potete trovare la documentazione necessaria nella sezione MODULI RACCOLTA DATI disponibile al link: <https://www.baxi.it/Home/Documentazione%20agenzie> che sarà accessibile anche alle agenzie tramite il Portale agenzie (si chiede di non condividere il link in modo che accedano direttamente dal portale).

Per l'inserimento del modulo cartaceo fare riferimento alla referente marketing o alla guida dedicata "Guida inserimento moduli di registrazione".

Si ricorda che le informazioni minime obbligatorie per la creazione di un nuovo account sono: ragione sociale, numero di telefono, e-mail, partita IVA o codice fiscale, indirizzo.

Con riferimento all'associazione dell'opportunità e delle relative offerte ad un **intestatario - cliente diretto** (es. rivenditore) non serve effettuare questa verifica in quando tutti i clienti diretti sono presenti in CRM.

2.3 Nuova Opportunità

Arriviamo ora alla creazione della nuova opportunità a cui saranno collegate le offerte create tramite CPQ. Navigando il menù laterale è necessario cliccare sul tab *Opportunità* e poi su *+ Nuovo*.

Opportunità

1 - 250 di 1408

Si aprirà l'anagrafica *Nuovo elemento opportunità* in cui si devono inserire le informazioni che seguono. Siamo posizionati all'interno del tab *Riepilogo*:

Le informazioni obbligatorie per la *creazione di un'opportunità* sono contrassegnate con *. I campi indicati con il lucchetto verranno compilati in automatico. I campi in **blu** sono preferenziali/necessari per la corretta creazione di un'opportunità e la creazione delle relative statistiche. Possono essere aggiunti in un secondo momento per completare la scheda.

Informazioni sull'opportunità

Probabilità di successo

Account *

Contatto

Cantiere *

Tipo opportunità *

ID opportunità

PROBABILITÀ DI SUCCESSO: indicare la probabilità di successo.

Stelle	Probabilità	Percentuale
	Molto bassa	< 25%
	Bassa	25%
	Media	50%
	Alta	75%
	Molto alta	> 75%

ACCOUNT*: Selezionare l'agenzia di zona

CONTATTO: Indicare l'agente di riferimento. La sua e-mail e il numero di telefono saranno visibili nel documento di offerta.

CANTIERE*: Nome del cantiere identificativo dell'opportunità.

TIPO OPPORTUNITÀ*: Selezionare *Progetto* in caso di cantiere, *Volume* in caso di offerta per quantità.

Tipo progetto	---
Tipo edificio	---
Prodotti principali	---
Range di kW	---
Priorità	Media
Probabilità	---
Opportunità padre	---
Origine campagna	---
Entrate stimate	---
Data chiusura prevista	---
Data modifica	---

TIPO PROGETTO: Selezionare la voce dall’elenco proposto.

TIPO EDIFICIO: Selezionare la voce dall’elenco proposto.

PROBABILITÀ: indicare la probabilità di successo.

OPPORTUNITÀ PADRE: Completando questo campo è possibile collegare l’opportunità creata con una seconda opportunità selezionandone il nome (per esempio si possono collegare due opportunità relative a due stabili dello stesso cantiere).

DATA CHIUSURA PREVISTA: Completando questo campo sarà poi possibile tracciare tramite impegno i cantieri in “scadenza”.

INDIRIZZO OPPORTUNITÀ	
Indirizzo: Via	Via Trozzetti 20
Indirizzo: Via 2	Via Trozzetti 20 36061 Bassano del Grappa
Indirizzo: Via 3	---
Indirizzo: CAP	---
Indirizzo: Città	---
Indirizzo: Stato/Provincia	---
Indirizzo: Nazione/Regione	---
Address Name	---
Indirizzo: Stato validazione	---
Indirizzo: Data Validazione	---
Indirizzo	---

INDIRIZZO OPPORTUNITÀ: L’indirizzo, se inserito, sarà visibile nel documento di offerta. Per inserire l’indirizzo è necessario inserire via e numero civico e cliccare sul suggerimento; i campi sottostanti si compileranno in automatico, ad eccezione della voce “Regione” che dovrà essere inserita manualmente.

Se l’indirizzo completo non è visibile tramite la compilazione automatica si consiglia di selezionare l’indirizzo più vicino, modificando poi manualmente la via e il numero civico.

A questo punto salvate le informazioni fino ad ora inserite cliccando sul tab **Salva** posto in alto a sinistra.

È possibile ora *creare una nuova offerta in CPQ* cliccando sul pulsante  **New quote** posizionato nel menù dell’area di lavoro. Per la creazione di una nuova offerta in CPQ si rimanda al paragrafo **QUOTES GENERATION: CREARE UNA NUOVA OFFERTA.**

2.4 Creare un'attività legata all'opportunità

Dopo aver creato e salvato l'Opportunità è possibile creare un'attività collegata (es. appuntamento o impegno con scadenza). Per fare questo si deve selezionare l'icona + posizionata a destra della sezione *Sequenza Temporale*:

The screenshot shows the CRM interface for an opportunity named 'Cantiere training a Bassano'. The 'Sequenza temporale' (Timeline) section is active, and a dropdown menu is open, showing options like 'Impegno' (Commitment) and 'Appuntamento' (Appointment). A red circle highlights the '+' icon used to open the menu, and a red arrow points to the 'Impegno' option.

Nella tendina sarà possibile indicare il tipo di entità che si desidera creare. Le principali sono:

- **Appuntamento:** visita pianificata con il cliente, l'appuntamento creato in CRM sarà visibile in automatico all'interno del calendario Outlook del proprietario;
- **Impegno:** Task/Impegno personale per cui si riceverà un promemoria alla scadenza; per esempio, si può aprire un impegno alla scadenza dell'opportunità per tenerne traccia.

2.5 Visualizzare le offerte CPQ all'interno dell'opportunità CRM

Tutte le offerte salvate all'interno di CPQ sia come bozza che in modo definitivo sono visibili all'interno del tab *Offerte* dell'opportunità CRM.

The screenshot shows the 'Offerte' (Offers) tab in the CRM interface. A table lists offers with columns for ID, name, and other details. The offer named 'TEST' is highlighted with a red circle, and a red arrow points to it.

ID offerta	ID ag...	ID ve...	Nome	Potenziale cliente	Telefono ...	Contatto	Proprietario	Primary ...	Valida dal	Va
QUO-01149-J...	0	1	TEST	Agenzia per custo...			Stefano Doss...	No		

Cliccando sul nome dell'offerta è possibile entrare nella scheda dell'offerta e visualizzare, nel tab *Dettagli*, il documento collegato.

TEST - Non salvato
Offerta

€ 0,00 Importo totale 30-03-2022 Valida dal --- Valida al In corso Stato

Quote process Attivo per 75 giorni Preparare (75 G) Approva Invia E Chiudi

Riepilogo Prodotti **Dettagli** Elementi correlati

Sequenza temporale

Cerca sequenza temporale

Immetti una nota...

Autore modifica nota Stefano Dossola
Cantiere_training_a_Bassano-TEST-OFF-1332-14-Jan-2022-11-26-35
Cantiere_training_a_Bassano-TEST-OFF-1332-14-Jan-2022-11-26-35.pdf 14-01-2022 12:26

Conessioni attive

Destinazione co... Ruolo (destinazione) Descrizione

Nessun dato disponibile.

È possibile *visualizzare tutte le offerte legate ad un'opportunità in CPQ* cliccando sul pulsante  **View all quotes** posizionato nel menù dell'area di lavoro della pagina dell'opportunità. Per le funzionalità accessibili da questo livello del CPQ si rimanda al paragrafo MY PROPOSALS: VISUALIZZARE TUTTE LE OFFERTE DI UN'OPPORTUNITÀ.

2.6 Figure professionali coinvolte

Le figure professionali coinvolte indicate all'interno dell'offerta, come descritto nel paragrafo DOCUMENTO - FIGURE PROFESSIONALI COINVOLTE sono poi visibili sia a livello di opportunità che a livello di offerta come *Connessioni*.

In *Opportunità* nel tab *Riepilogo*.

cantiere prova - Salvataggio completato
Opportunità - Opportunità

04-03-2022 Data chiusura prevista --- Entrate stimate In corso Motivo dello stato Mauro Zamparelli Proprietario

SIO - Opportunity Busin... Design (76 G) Proposta Chiudere

Riepilogo Voci prodotto **Dettagli** Offerte File Scheda Elementi correlati

Informazioni sull'opportunità

Probabilità di successo ☆☆☆☆☆

Account **CAPPELLO SRL**

Contatto **Giorgio Cappello**

Cantiere **cantiere prova**

Tipo opportunità **Volume**

ID opportunità OPP-11417

Tipo progetto **Ristrutturazione**

Tipo edificio **Alloggi singoli**

Prodotti principali ---

Sequenza temporale

Cerca sequenza temporale

Immetti una nota...

Offerta chiusa da # CRM Extensions cantiere prova - CAPPELLO SRL 04-03-2022 13:16

Post automatico attivo cantiere prova Opportunità creata da SYSTEM per Account CAPPELLO SRL 13-01-2022 10:35

Appuntamenti

Oggetto	Tema	CAP (Tema)	Città (Tema)	Telefono
Nessun dato disponibile				

Assistente

Nessuna notifica o suggerimento
Controlla più tardi per visualizzare le novità e rimanere aggiornato.

CONNESSIONI

Destinazione connes... Ruolo (dest... Nome azienda (Dest...)

Giorgio Cappello Stakeholder CAPPELLO SRL

Team vendita

Nome completo	Business Unit	Titolo
Nessun dato disponibile		

In *Offerta* nel tab *Dettagli*.

TEST - Non salvato
Offerta

€ 0,00 Importo totale 30-03-2022 Valida dal --- Valida al In corso Stato

Quote process Attivo per 75 giorni Preparare (75 G) Approva Invia E Chiudi

Riepilogo Prodotti **Dettagli** Elementi correlati

Sequenza temporale

Cerca sequenza temporale

Immetti una nota...

Autore modifica nota Stefano Dossola
Cantiere_training_a_Bassano-TEST-OFF-1332-14-Jan-2022-11-26-35
Cantiere_training_a_Bassano-TEST-OFF-1332-14-Jan-2022-11-26-35.pdf 14-01-2022 12:26

Conessioni attive

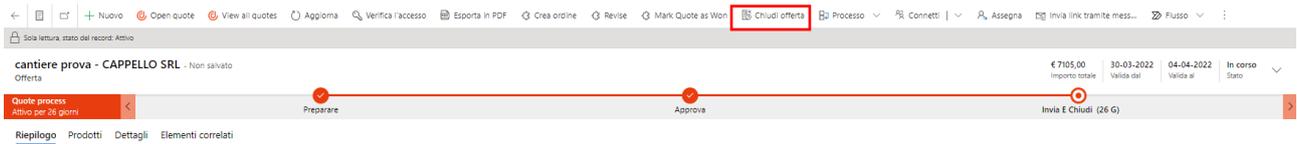
Destinazione co... Ruolo (destinazione) Descrizione

Nessun dato disponibile.

Entrando poi nelle anagrafiche delle singole figure, es. progettisti, sarà possibile visualizzare l'opportunità/offerta collegata, sempre all'interno della finestra Connessioni.

2.7 Chiudere opportunità e offerte in CRM

Quando il cliente accetta o rifiuta un'offerta in scadenza è consigliato entrare in CRM ed impostare le offerte come Chiuse. Questo è possibile dall'interno della pagina dell'*Offerta* cliccando su *Chiudi offerta* posizionato nel menù dell'area di lavoro.



Quando tutte le offerte sono chiuse è possibile chiudere l'*Opportunità* modificandone lo stato cliccando sulla freccia in alto a destra.



3. CPQ: Configure price quote software

Con la sigla CPQ si intende il preventivatore che permette di creare un'offerta tecnico-commerciale comprensiva dei prodotti che compongono un sistema e dei relativi prezzi. Come spiegato nei paragrafi precedenti si può accedere al preventivatore tramite le opportunità create in CRM.

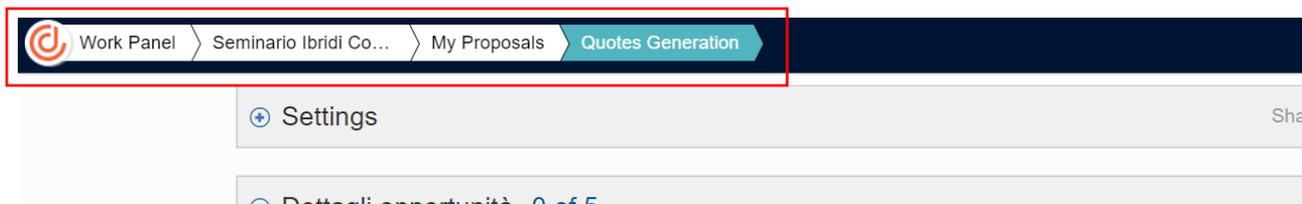
N.B Le agenzie di vendita possono accedere tramite entrambe le sezioni del tab Vendite (Opportunità e Offerte) del Portale Agenzie.

3.1 Navigare all'interno del configuratore

Ogni ambiente del configuratore CPQ presenta, in alto a sinistra, un menù di navigazione composto di 4 livelli:

- *Work panel*
- *Opportunities* [es. Agenzia Portale (TEST): nome dell'opportunità per cui si sta creando l'offerta]
- *My Proposals*
- *Quotes Generation*

Con il colore azzurro è indicato il livello di navigazione in cui si trova l'utente.



Vedremo di seguito le funzionalità di ciascun livello.

3.2 Work panel: l'home page del configuratore

Il primo livello, Work Panel, contiene i due tab principali di ciascun utente: *My Opportunities* e *Pending Approval*, l'elenco delle approvazioni di scontistiche extra in sospeso (per la definizione delle scontistiche durante la creazione di una nuova offerta si rimanda al paragrafo PRODUCTS SUMMARY).

3.2.1 My Opportunities

Cliccando su *My Opportunities* si accede al livello successivo dove è possibile selezionare l'opportunità in cui creare un'offerta.



3.2.1 Key Account e direttore commerciale: Pending Approval

Cliccando su *Pending Approval* si accede al livello successivo dove è possibile visualizzare tutte le richieste di approvazione di scontistiche in sospeso.



3.3 Opportunities: visualizzare l'elenco delle opportunità

In questo livello è possibile visualizzare l'elenco delle proprie opportunità, delle opportunità condivise da colleghi e delle opportunità che contengono offerte direttamente create o gestite.

Account Name	Opportunity Name	Geography	Currency	Creation Date
Agenzia portale (TEST)	Condominio Meloria - ASTI		EUR	Nov 24, 2021
Agenzia portale (TEST)	Primo cantiere di test		EUR	Oct 27, 2021

Selezionando l'*opportunità di interesse* (1) si evidenzieranno le voci del relativo menù e sarà possibile accedere al livello *My Proposals* (2). Questo livello può essere anche raggiunto facendo doppio click sull'opportunità di interesse.

Account Name	Opportunity Name	Geography	Currency	Creation Date
Agenzia portale (TEST) (1)	Condominio Meloria - ASTI		EUR	Nov 24, 2021

3.4 My Proposals: visualizzare tutte le offerte di un'opportunità

All'interno di questo livello è possibile visualizzare tutte le offerte collegate alla stessa opportunità. Oltre che tramite la navigazione in CPQ, questo livello è raggiungibile cliccando sul pulsante *View all quotes* all'interno dell'opportunità CRM (fare riferimento al paragrafo NUOVA OPPORTUNITÀ).

Nella pagina, ciascuna riga corrisponde ad una singola offerta e mostra un'anteprima delle caratteristiche principali della stessa.

ID	Name	Account Name	Creator	Status	Last Update	List Price	Discount	Net Price
OFF-767	Offerta 1	Agenzia portale (TEST)		Ready To Be Sent	Dec 3, 2021 2:20:52 PM	€17.271	50%	€8.635,5

Cliccando sulla riga relativa all'offerta di interesse si evidenzieranno le funzioni collegate:

ID	Name	Account Name	Creator	Status	Last Update	List Price	Discount	Net Price
OFF-767	Offerta 1	Agenzia portale (TEST)		Ready To Be Sent	Dec 3, 2021 2:20:52 PM	€17.271	50%	€8.635,5

Editare/visualizzare l'offerta: Se lo Status dell'offerta è *Draft*, è possibile accedervi e procedere con le modifiche, mentre se lo status indicato è *Attiva*, l'offerta è stata convalidata e non è più modificabile. È possibile visualizzarla in modalità sola lettura e, cliccando sulla voce *Save as*, crearne una copia per modificarne i contenuti e salvarla come nuova. Una volta salvata, avrete una seconda versione della proposta da poter sottoporre al cliente.

Duplicare l'offerta, creando una nuova versione uguale in stato Draft da poter modificare a piacere. La nuova offerta così creata può essere salvata all'interno dell'opportunità corrente o di un'altra opportunità selezionabile tra quelle visibili al livello "My proposal".

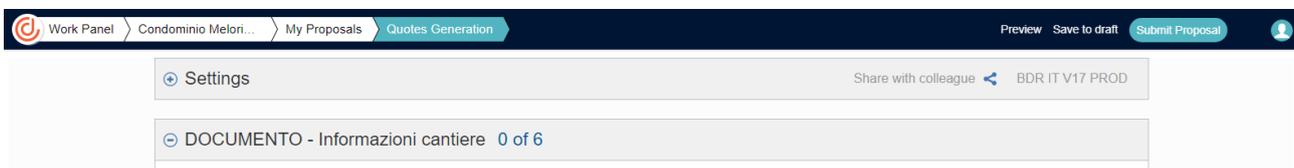
Eseguire il download dell'offerta nel formato preimpostato in fase di compilazione (fare riferimento alla sezione SETTINGS).

Condividere le offerte con i colleghi permette di selezionare un collega a cui far visualizzare l'offerta (comprensiva di prezzi e scontistiche) direttamente da CPQ senza fare il passaggio dall'opportunità CRM.

Cliccando su *Create Proposal* è possibile creare una nuova offerta legata all'opportunità di riferimento.

3.5 Quotes generation: creare una nuova offerta

Siamo ora all'interno del livello *Quotes Generation*.



La pagina dedicata alle offerte è divisa in diverse sezioni:



Le sezioni si dividono in *DOCUMENTO* e *PRODOTTI*. La compilazione delle sezioni contraddistinte dalla voce DOCUMENTO andrà a definire l'impostazione del documento dell'offerta finale. Mentre le sezioni contraddistinte dalla voce PRODOTTI contengono tutte le informazioni necessarie per la definizione dei prodotti che andranno a comporre l'offerta.

Ogni sezione è preceduta dal simbolo [+]. Cliccandolo è possibile espandere le varie sezioni per approfondirne i contenuti e compilare tutti i campi dell'offerta.

3.5.1 Settings

Aprendo la sezione *Settings* saranno visibili alcune voci precompilate relative all'opportunità di riferimento salvata all'interno del CRM. Le informazioni relative all'Account, Nome opportunità e Contact vengono popolate con le stesse informazioni presenti all'interno dell'opportunità del CRM.

Si potranno poi impostare le seguenti informazioni:

- *Proposal Name*: nome dell'offerta;
- *Expiration Date*: la data di scadenza della validità dell'offerta. Di default questa data è impostata a 30 giorni dalla data di creazione dell'offerta;

- *Document Type*: il tipo di documento che si desidera stampare scegliendo tra PDF, WORD ed EXCEL;

3.5.2 DOCUMENTO - Informazioni cantiere

In questa sezione è possibile visualizzare le informazioni dell'opportunità in questione: *tipo opportunità*, *tipo progetto*, *tipo edificio* ed *indirizzo* sono le stesse informazioni che sono state compilate nel CRM.

In questa sezione è possibile selezionare la *data di chiusura prevista*, cliccando sull'icona del calendario e aggiungere eventuali *note* relative all'opportunità stessa, che saranno poi visibili nel documento di stampa.

3.5.3 DOCUMENTO - Selezione Committente dell'offerta

Per *Selezione Committente dell'offerta* si intende il cliente diretto Baxi a cui poi sarà intestato l'ordine di vendita.

DOCUMENTO - Selezione Committente dell'offerta 0 of 7

Seleziona intestatario

Ragione sociale

Riferimento ?

Settore industriale

Sotto settore industriale

Indirizzo

CAP

Città

Cliccando sulla voce *Seleziona intestatario* si aprirà una lista di account di clienti presenti all'interno del CRM dalla quale sarà possibile ricercare, attraverso dei filtri, e selezionare l'intestatario dell'offerta che state realizzando.

Seleziona intestatario

Filtri di ricerca

Ragione sociale	CAP	Città	Indirizzo	Codice ERP	P.IVA
TEST APPALTO SRL	36061	Bassano del Grappa	Via Trozzetti		IT02689785545
TEST WHOLESALER	41121	Modena	Piazzetta Mario Molinari		IT20202020202

per selezionare l'intestatario

per confermare la selezione

Page 1 of 1

No items selected Cancel Done

Una volta selezionato l'intestatario, le voci della sezione si compileranno in automatico.

È possibile poi aggiungere, o meno, una persona di *Riferimento* relativa alla ragione sociale selezionata.

DOCUMENTO - Selezione Committente dell'offerta 6 of 7

Seleziona intestatario

Ragione sociale TEST WHOLESALER ✓

Riferimento ?

Settore industriale Grossista ✓

3.5.4 DOCUMENTO - Figure professionali coinvolte

Per *Figure coinvolte* s'intendono quei soggetti che possono essere coinvolti nel progetto e che quindi possono essere indicati all'interno del documento di offerta.

DOCUMENTO - Figure professionali coinvolte 0 of 4

Aggiungere progettista? ?	<input type="radio"/> Yes <input checked="" type="radio"/> No
Aggiungere distributore? ?	<input type="radio"/> Yes <input checked="" type="radio"/> No
Aggiungere installatore? ?	<input type="radio"/> Yes <input checked="" type="radio"/> No
Aggiungere un altro riferimento? ?	<input type="radio"/> Yes <input checked="" type="radio"/> No

Di default le figure sono impostate come non coinvolte. Cliccando sulla voce [Sì](#) comparirà una nuova sezione, che prenderà il nome della nuova figura coinvolta.

DOCUMENTO - Figure professionali coinvolte 1 of 4

Aggiungere progettista? ?	<input checked="" type="radio"/> Yes <input type="radio"/> No	✓
Aggiungere distributore? ?	<input type="radio"/> Yes <input checked="" type="radio"/> No	
Aggiungere installatore? ?	<input type="radio"/> Yes <input checked="" type="radio"/> No	
Aggiungere un altro riferimento? ?	<input type="radio"/> Yes <input checked="" type="radio"/> No	

DOCUMENTO - Selezione Progettista 0 of 4 **NEW** 4 question(s) added

Selezione Progettista

Ragione sociale	
Rif. Progettista ?	<input type="text"/>
Info capitolato	- Selezionare tipologia capitolato -
Rendere visibile il progettista nel documento?	<input checked="" type="radio"/> Si <input type="radio"/> No

In questo modo si potranno “connettere” all’offerta non solo l’intestataro ma anche le altre figure coinvolte nell’opportunità.

Come fatto nella sezione *Selezione Committente dell’offerta*, anche qui cliccando sulla voce [Selezione Progettista](#) si aprirà una lista account di progettisti presenti nel CRM, dalla quale sarà possibile selezionare il progettista coinvolto nell’opportunità.

Seleziona Progettista

Filtri di ricerca

Ragione sociale	CAP	Città	CodiceERP	P.IVA	CodiceFiscale
Stefano Appalto	87055	SAN GIOVANNI IN FIORE			
anton		REGGIO CALABRIA			
antoni		VIBO VALENTIA			

per selezionare il progettista

per confermare la selezione

Page 1 of 1

Show 1 selected items Cancel Done

Una volta selezionato il progettista, la voce *Ragione sociale* si compilerà in automatico.

È possibile poi aggiungere, o meno, una persona di riferimento - *Rif. Progettista* - relativa alla ragione sociale selezionata.

DOCUMENTO - Selezione Progettista 1 of 4

Seleziona Progettista

Ragione sociale Adamo Teresangela ✓

Rif. Progettista ?

Questa procedura dovrà essere ripetuta per ciascuna delle altre figure che deciderete di coinvolgere all'interno dell'opportunità: *distributore, installatore e altro riferimento*.

Per Progettista è possibile indicare alla voce *Info capitolato*, la tipologia di capitolato scegliendo tra Capitolato Baxi e Capitolato competitor. L'informazione inserita si salva all'interno dell'offerta CRM ma non viene visualizzata nel documento.

Info capitolato

Rendere visibile il progettista nel documento?

- Selezionare tipologia capitolato -

- Selezionare tipologia capitolato -
Capitolato BAXI
Capitolato competitor

È inoltre possibile nascondere il Progettista selezionando *No* e, in questo modo, non sarà visibile all'interno del documento.

Rendere visibile il progettista nel documento?

Si No

3.5.5 DOCUMENTO - Visualizzazione sconti e allegati

La sezione *Visualizzazione sconti e allegati* permette di definire alcuni aspetti relativi al documento di stampa.

DOCUMENTO - Visualizzazione sconti e allegati 0 of 4	
Mostrare sconto applicato e totale listino?	No
Raggruppare i prodotti per sezione?	Si
Aggiungere i dati uso capitolato?	Si
Aggiungere informazioni tecniche prodotto (in alternativa ai dati uso capitolato)?	No

Selezionando le voci dei *menù a tendina* è possibile:

- Abilitare la possibilità di *visualizzare il totale a listino e lo sconto applicato*
- *Raggruppare i prodotti per sezione* e prodotto configurato (impostato *Si* di default)
- Inserire il *capitolato* dei prodotti configurati (impostato *Si* di default)
- Inserire le *schede tecniche* di prodotto

Mostrare sconto applicato e totale listino?	Si	
Raggruppare i prodotti per sezione?	Si	
Aggiungere i dati uso capitolato?	Si	
Aggiungere informazioni tecniche prodotto (in alternativa ai dati uso capitolato)?	Si	

Note: A red arrow points to the dropdown menu for the last row, which shows 'No' and 'Si' options.

Avendo ora completato le sezioni generali si approfondiranno le sezioni dedicate ai prodotti.

Sono disponibili tre modalità di selezione dei prodotti:

- Nella sezione *Selezione da lista* (approfondita nel paragrafo che segue)
- Nella sezione *Configurazione per domane* (approfondita nel paragrafo PRODOTTI - CONFIGURAZIONE PER DOMANDE)
- Nella sezione *Prodotti fuori listino* (approfondita nel paragrafo PRODOTTI - FUORI LISTINO)

3.5.6 PRODOTTI - Selezione da lista

All'interno di questa sezione, cliccando su *Seleziona prodotti*, si aprirà una griglia simile a quella vista in precedenza per gli account, ma relativa in questo caso a *prodotti ed accessori Baxi*.

PRODOTTI - Selezione da lista			
<input checked="" type="checkbox"/> Codice alias		Descrizione	Sezione
<div style="border: 1px solid #ccc; height: 40px; width: 100%;"></div>			
Page 1 of 1			

Da qui si possono quindi ricercare i prodotti da includere nell'offerta. Il risultato della ricerca comprenderà sia i singoli prodotti/accessori che le configurazioni di prodotto.

Nel caso si desideri *selezionare il singolo prodotto/accessorio*, basterà cliccare sulla spunta posta a sinistra e confermare la selezione.

Selezione prodotti

Filtri di ricerca

Codice alias	Descrizione	Sezione	Prodotto
A7754006	LUNA STYLE 35	Caldaie murali a gas HE	7754006
<input checked="" type="checkbox"/> A7754007	LUNA STYLE 24	Caldaie murali a gas HE	7754007
A7754008	LUNA STYLE 1.35	Caldaie murali a gas HE	7754008
A7754009	LUNA STYLE 1.24	Caldaie murali a gas HE	7754009
A7754010	LUNA STYLE 1.12	Caldaie murali a gas HE	7754010
CONF390	Luna Style 35		CONF390
CONF391	Luna Style 24		CONF391
CONF392	Luna Style 1.35		CONF392
CONF393	Luna Style 1.24		CONF393
CONF394	Luna Style 1.12		CONF394
CONF484	Luna Style 24 Mago		CONF484
CONF485	Luna Style 35 Mago		CONF485

per selezionare il singolo prodotto

per confermare la selezione

Page 1 of 1

Show 1 selected items Cancel Done

Le *configurazioni* invece, sono distinte dal segno **[+]** che, se selezionato, permette di visualizzare una lista comprensiva del prodotto desiderato e del pacchetto di accessori ad esso abbinato (gli accessori sono indicati nella quantità prevista per la configurazione specifica).

Selezione prodotti

Filtri di ricerca

Codice alias	Descrizione	Sezione	Prodotto
A7754006	LUNA STYLE 35	Caldaie murali a gas HE	7754006
<input checked="" type="checkbox"/> A7754007	LUNA STYLE 24	Caldaie murali a gas HE	7754007
A7754008	LUNA STYLE 1.35	Caldaie murali a gas HE	7754008
A7754009	LUNA STYLE 1.24	Caldaie murali a gas HE	7754009
A7754010	LUNA STYLE 1.12	Caldaie murali a gas HE	7754010
<input checked="" type="checkbox"/> CONF390	Luna Style 35		CONF390
<input checked="" type="checkbox"/> CONF391	Luna Style 24		CONF391
<input checked="" type="checkbox"/> CONF392	Luna Style 1.35		CONF392
<input checked="" type="checkbox"/> CONF393	Luna Style 1.24		CONF393
<input checked="" type="checkbox"/> CONF394	Luna Style 1.12		CONF394
<input checked="" type="checkbox"/> CONF484	Luna Style 24 Mago		CONF484
<input checked="" type="checkbox"/> CONF485	Luna Style 35 Mago		CONF485

Configurazioni di prodotto, cliccare sul [+] per visualizzare la lista

Page 1 of 1

Show 1 selected items Cancel Done

Potete andare ora a selezionare i singoli item (come visto sopra per la selezione del singolo prodotto) o la lista complessiva.

Selezione prodotti

Codice alias	Descrizione	Sezione	Prodotto	Qty	Configurazione
A7754005	LUNA STYLE 24 MAGO		7754005	1	Luna Style 24 Mago
KHG71402201	KIT RUBINET.RISC.MM G3/4-IST...	Accessori caldaie	KHG714022011	1	Luna Style 24 Mago
KHG71403661	TEGOLA TETTI INCLINATI	Scarico Fumi	KHG714036611	1	Luna Style 24 Mago
KHG71403721	TERMINALE D.60	Scarico Fumi	KHG714037210	1	Luna Style 24 Mago
KHG71403731	STAFFA SOSTEGNO TUBO D...	Scarico Fumi	KHG714037310	1	Luna Style 24 Mago
KHG71403741	FASCETTA DI CENTR.TUBI D...	Scarico Fumi	KHG714037411	1	Luna Style 24 Mago
KHG71405031	KIT ALVEOLO TECN ISPEZ.C...	Scarico Fumi	KHG714050311	1	Luna Style 24 Mago

per selezionare la lista complessiva dei prodotti

per confermare la selezione

Show 78 selected items

In questo modo, una volta confermata la vostra selezione, i prodotti verranno importati all'interno della sezione *Selezione da lista*. Qui è possibile *modificare*, se necessario, *la quantità dei singoli item*.

PRODOTTI - Selezione da lista

Selezione prodotti

Codice alias	Descrizione	Qty
A7754005	Additional product	2
A7694146	ri caldaie	1
7106980	ri caldaie	1

per aumentare/diminuire la quantità del prodotto

1 - 3 of 3 items

Nel caso in cui si volesse *aggiungere un ulteriore prodotto*, è possibile farlo anche dopo aver confermato la selezione. Basterà ripetere la procedura appena descritta: cliccare nuovamente sulla voce *Selezione prodotti*, selezionare un altro prodotto dalla lista e confermare la selezione.

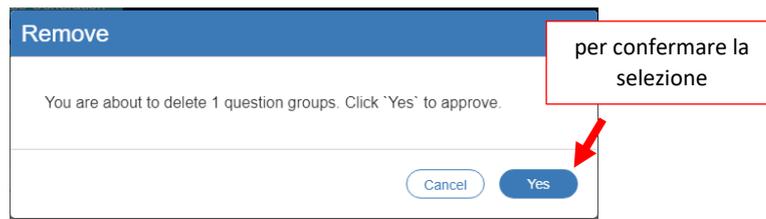
Nel caso in cui, invece, si volesse *rimuovere un prodotto selezionato*, è possibile farlo anche dopo aver confermato la selezione.

Selezionando il prodotto che si intende eliminare, cliccando sulla voce *Rimuovi prodotti selezionati* e confermando l'operazione, tale prodotto verrà eliminato e scomparirà dall'elenco sottostante.

Selezione prodotti

A7754005	Additional product	2
A7694146	ri caldaie	1

per selezionare il prodotto



Una volta aggiunti i prodotti, questi vanno a comporre automaticamente anche la sezione PRODUCTS SUMMARY che vedremo più avanti.

3.5.7 PRODOTTI - Configurazione per domande

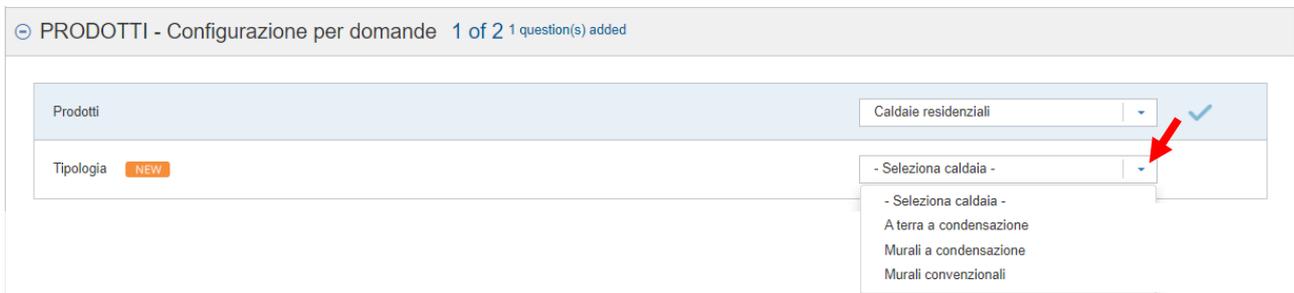
Questa sezione offre la possibilità di selezionare la configurazione di prodotto desiderata tramite alcune domande. Ciascuna domanda sarà filtrata a seconda della risposta alla domanda precedente.

Volendo selezionare una Luna Style 24 Mago con i relativi accessori, per esempio:

- Selezionare il *Prodotto*, scegliendo tra Caldaie residenziali e Pompe di Calore – in questo caso andremo a selezionare *Caldaie residenziali*;



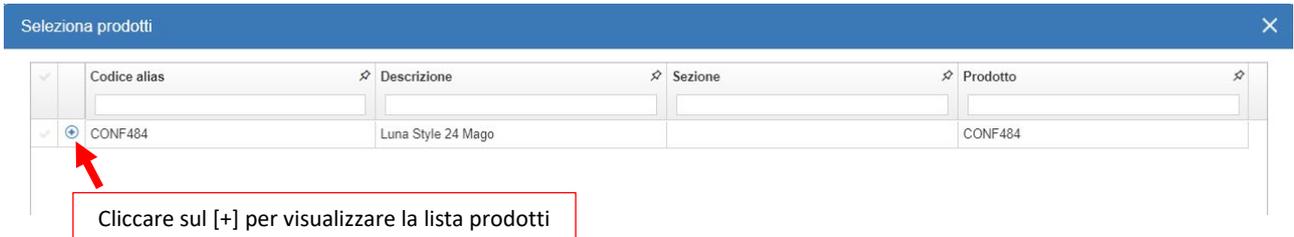
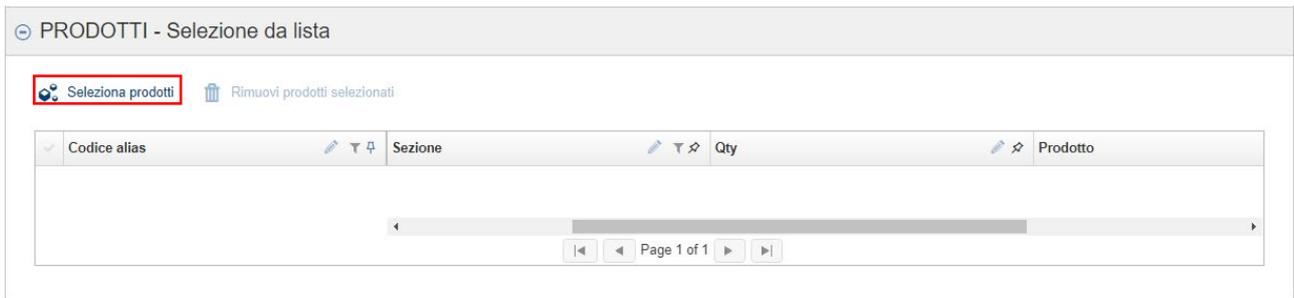
- Selezionare la *Tipologia* – *Murali a condensazione*;



- Selezionare la *Sotto tipologia* – *Solo riscaldamento e produzione istantanea ACS*;
- Selezionare la *Caldaia* e il *Modello* – *Luna Style con produzione ACS*;
- Infine, selezionare la *Taglia* – *24*.

Prodotti	Caldaie residenziali	✓
Tipologia	Murali a condensazione	✓
Sotto tipologia	Solo riscaldamento e produzione istantanea ACS	✓
Caldaia	Luna Style	✓
Modelli	Con produzione ACS	✓
Taglia	24	✓

Dopo aver terminato la configurazione per domande, aprendo la sezione *Selezione da lista* e andando a cliccare la voce *Seleziona prodotti* non apparirà più la lista complessiva dei prodotti vista precedentemente, ma solamente la configurazione desiderata.



Per la selezione degli item si può procedere come descritto nella sezione precedente.

La selezione di prodotti con modalità configurazione per domande può essere ripetuta più volte, andando a [modificare i filtri impostati](#). Potete aggiungere in questo modo tutti i prodotti che devono rientrare nell'offerta che state realizzando.

Per aggiungere un item non compreso nella configurazione precedentemente selezionata è necessario [azzerare la configurazione per domande impostata selezionando - Seleziona un prodotto - dalla tendina Prodotti](#).

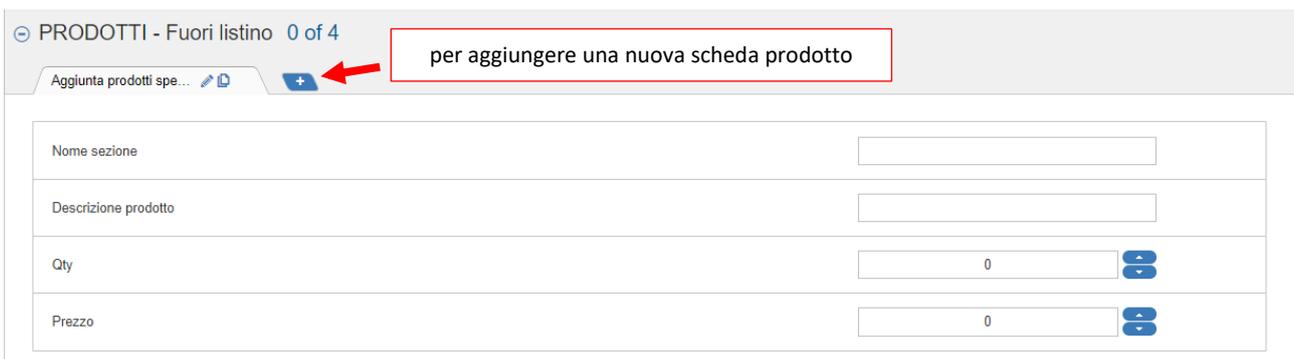


A questo punto è possibile ricominciare la ricerca tramite *Selezione da lista* come descritto in precedenza.

3.5.8 PRODOTTI - Fuori listino

Nella sezione *Fuori listino* si possono aggiungere tutti quei prodotti che faranno parte della vostra offerta ma che non rientrano nel listino Baxi.

I campi da completare per ciascun prodotto che si desidera aggiungere sono *Nome sezione*, *Descrizione prodotto*, *Quantità* e *Prezzo*. Se i prodotti considerati speciali sono più d'uno vi basterà cliccare sul simbolo [\[+\]](#) per aggiungere una nuova scheda e andare a completare i campi relativi al nuovo prodotto aggiunto.



3.5.9 Products Summary

Come anticipato, nella sezione *Products Summary* si vede il riepilogo completo di tutti i prodotti che sono stati selezionati nelle fasi precedenti, comprensivi di prezzi e scontistiche.

I prezzi proposti saranno quelli di riferimento del listino BAXI, mentre le scontistiche quelle definite tramite accordi commerciali e saranno dipendenti dal cliente selezionato all'interno della sezione [Selezione Committente dell'offerta](#).

I prodotti non BAXI inseriti tramite sezione [Fuori listino](#) manterranno il prezzo definito manualmente e non saranno soggetti a scontistiche definite a livello di accordi commerciali.

Products Summary

Drag a column header here and drop it to group by that column.

Codice BAXI	Descrizione	Sezione	Prezzo di listi...	Q.tà	Sconto 1	Sconto 2	S
7754007	LUNA STYLE 24	Luna Style 24 Caldaie murali a gas HE	€2.833	1	45%	25%	
7694146	Filtro defangatore magnetico in ottone	Luna Style 24 Accessori caldaie	€142	1	45%	25%	
7736298	Kit raccordi telescopici	Luna Style 24 Accessori caldaie	€152	1	45%	25%	

3 items

Summary:

Prezzo di listino	Sconto comm.	Sconto totale	Totale
€3.127	0%	58,75%	€1.289,89

Per facilitare la visualizzazione, è possibile *suddividere la lista in sezioni* trascinando l'intestazione della *colonna per cui si vogliono raggruppare gli item (1)* sopra la frase indicata al punto (2).

Products Summary

(2) Drag a column header here and drop it to group by that column.

Codice BAXI	Descrizione	Sezione	Prezzo di listi...	Q.tà	Sconto 1	Sconto 2	S
7754007	LUNA STYLE 24	Luna Style 24 Caldaie murali a gas HE	€2.833	1	45%	25%	
7694146	Filtro defangatore magnetico in ottone	Luna Style 24 Accessori caldaie	€142	1	45%	25%	
7736298	Kit raccordi telescopici	Luna Style 24 Accessori caldaie	€152	1	45%	25%	

3 items

La lista sarà poi visualizzata come di seguito:

Products Summary

X Sezione

Sezione	Codice BAXI	Descrizione	Prezzo di listi...	Q.tà	Sconto 1	Sconto 2	S
Luna Style 24 Caldaie murali a gas HE (1)							
Luna Style 24 Caldaie murali a gas HE	7754007	LUNA STYLE 24	€2.833	1	45%	25%	
Luna Style 24 Accessori caldaie (2)							
Luna Style 24 Accessori caldaie	7694146	Filtro defangatore magnetico in ottone	€142	1	45%	25%	
Luna Style 24 Accessori caldaie	7736298	Kit raccordi telescopici	€152	1	45%	25%	

3 items

Scorrendo con il cursore a destra è possibile *visualizzare fino a 5 livelli di sconto*, che rispecchiano quelli definiti a livello commerciale relativamente al cliente selezionato.

Inoltre, nell'ultima colonna viene riportato il valore di Ecotassa relativo al prodotto selezionato.

I valori di sconto e l'ecotassa non potranno essere modificati in quanto definiti a livello commerciale o propri del prodotto.

Products Summary

Sezione	to 2	Sconto 3	Sconto 4	Sconto 5	Sconto comm....	Sconto totale ...	Totale	Ecotassa
Luna Style 24 Caldaie murali a gas HE							€934,89	
Luna Style 24 Caldaie murali a gas HE					20%	67%	€934,89	
Luna Style 24 Accessori caldaie (2)							€97,02	
Luna Style 24 Accessori caldaie					20%	67%	€46,86	
Luna Style 24 Accessori caldaie					20%	67%	€50,16	

Summary:

Prezzo di listino	Sconto comm.	Sconto totale	Totale
€3.127	20%	67%	€1.031,91

È invece possibile aggiungere uno sconto commerciale sia a livello di riga prodotto sia a livello di totale offerta.

Oltre all'aggiunta di uno sconto commerciale aggiuntivo è possibile modificare l'importo sia a livello di riga, sia a livello di importo totale. La modifica del prezzo causerà un ricalcolo automatico dello sconto commerciale e attiverà di conseguenza il processo di approvazione descritto sopra.

Products Summary

Modificando l'importo netto della singola riga si aggiorna in automatico lo sconto commerciale

Sezione	Sconto 3	Sconto 4	Sconto 5	Sconto comm....	Sconto totale ...	Totale	Ecotassa
Luna Style 24 Caldaie murali a gas HE (1)						€1.000	
Luna Style 24 Caldaie murali a gas HE	0%	0%	0%	14,43%	64,7%	€1.000	1,3
Luna Style 24 Accessori caldaie (2)						€121,28	
Luna Style 24 Accessori ca				0%	58,75%	€58,58	0
Luna Style 24 Accessori ca				0%	58,75%	€62,70	0

Modificando lo sconto commerciale si imposterà in automatico l'importo netto

Summary:

Prezzo di listino	Sconto comm.	Sconto totale	Totale
€3.127	13,07%	64,14%	€1.121,28

Products Summary

Sezione	nto 2	Sconto 3	Sconto 4	Sconto 5	Sconto comm....	Sconto totale ...	Totale	Ecotassa
Luna Style 24 Caldaie murali a gas HE					20%	67%	€934,89	
Luna Style 24 Caldaie murali a gas HE					20%	67%	€934,89	
Luna Style 24 Accessori caldaie (2)							€97,02	
Luna Style 24 Accessori caldaie					20%	67%	€46,86	
Luna Style 24 Accessori caldaie					20%	67%	€50,16	

3 items

Summary:

Prezzo di listino	Sconto comm.	Sconto totale	Totale
€3.127	20%	67%	€1.031,91

Modificando lo sconto commerciale nel totale offerta lo sconto sarà "spalmato tra tutti gli item inclusi"

Per tutte le modifiche delle scontistiche, contestualmente al salvataggio dell'offerta, sarà attivato un *flusso approvativo*:

- In caso di clienti direzionali verrà richiesta in automatico un'approvazione di primo livello all'area manager di riferimento e una di secondo livello al Direttore commerciale BAXI.
- Per quanto riguarda clienti standard l'approvazione verrà richiesta solamente all'area manager di zona.

Dopo aver impostato lo sconto commerciale sarà visualizzato l'utente o gli utenti coinvolti all'interno del flusso approvativo.

Approval Workflow

1

Sconto commerciale partner

Mauro Zamparelli

3.5.10 Salvataggio dell'offerta

È possibile salvare il documento o come bozza oppure come documento ufficiale.

Bozza

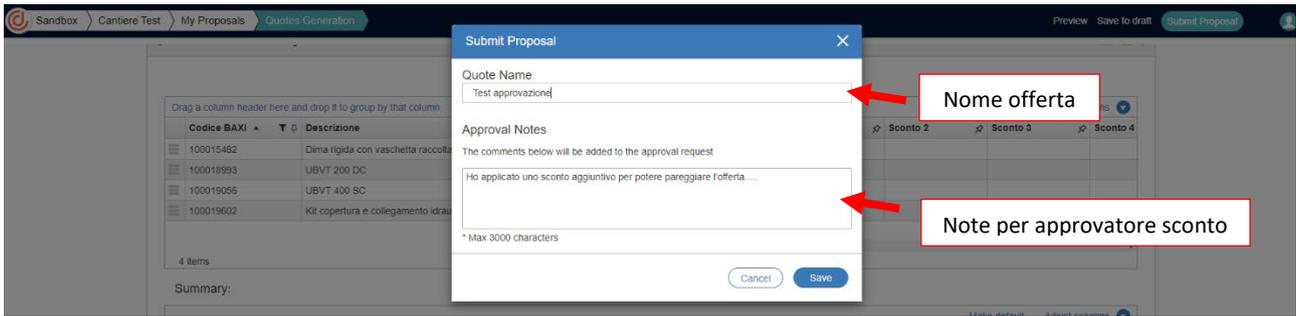
Per salvare il documento di stampa come bozza vi basterà selezionare la voce *Save to Draft* posta in alto a destra. L'offerta in questo modo si salverà come bozza e potrete continuare ad editare e modificare i contenuti. Il documento stampato in questa versione avrà la filigrana "Draft".

Documento ufficiale e approvazione

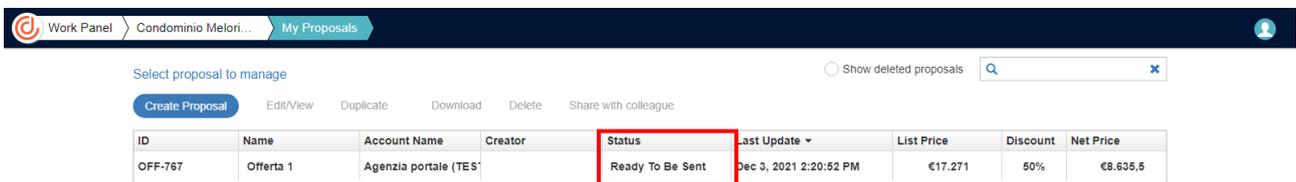
Se invece pensate che l'offerta elaborata sia la versione definitiva e si desidera stampare il documento da sottoporre al cliente dovrete cliccare il pulsante *Submit proposal* posizionato in alto a destra.



Sarà così visualizzato un pop up dove sarà richiesto di inserire il nome dell'offerta e, se presente un extra sconto, una nota per l'approvatore dello sconto.



Se in offerta non è presente un extra sconto, questa diventa ufficiale e il documento verrà stampato senza filigrana; l'offerta sarà salvata in automatico all'interno del CRM in stato *Ready to be sent* e non potrà essere modificata (lo stato dell'offerta è visibile all'interno della sezione MY PROPOSALS: VISUALIZZARE TUTTE LE OFFERTE DI UN'OPPORTUNITÀ).



Se è presente un extra sconto che necessita di approvazione, l'offerta sarà salvata con stato *Approval process* e al suo interno sarà visibile il tab *Approval workflow* con l'approvazione in grigio.



Il key account di riferimento riceverà un'e-mail con un link da cliccare per effettuare l'approvazione.

Quando l'extra sconto viene approvato, l'offerta sarà salvata con stato *Ready to be sent* e al suo interno sarà visibile il tab *Approval workflow* con l'approvazione in verde.



L'offerta diventa in questo modo ufficiale e il documento sarà disponibile per la stampa senza filigrana. Questa offerta sarà salvata in automatico all'interno del CRM non potrà essere modificata.