

Lista możliwości

Możliwości odzwierciedlają prognozowaną sprzedaż określonych artykułów, w rozbiciu na poszczególnych kontrahentów. Dzięki odnotowaniu określonych szans sprzedażowych można je analizować za pomocą raportów BI. Przykładem może być analiza szans (ilościowa i wartościowa) w odniesieniu do rzeczywiście osiągniętych wyników.

Lista możliwości dostępna jest z poziomu listy kontrahentów pod przyciskiem [**Lista możliwości**].

Formularz nowej możliwości zawiera dedykowaną zakładkę *Ogólne* oraz zakładki:

- **Lista opiekunów** – lista jest automatycznie uzupełniana osobami kontaktowymi przypisanymi do kontrahenta z możliwością edycji
- **Atrybuty**
- **Załączniki**
- **Historia zmian**

Sekcję *Możliwości sprzedaży*, w której dostępne są pola:

- **Kategoria** – umożliwia sklasyfikowanie nowo tworzonego obiektu względem istniejących kategorii dostępnych z poziomu *Konfiguracja* → *Słowniki uniwersalne* → *CRM* → *Kategorie możliwości*. Predefiniowane wartości słownika to: *Akcja promocyjna* oraz *Standardowe działania handlowe*.
- **Klasyfikacja** – pozwala zróżnicować stopień ważności danej możliwości względem istniejących kategorii dostępnych z poziomu *Konfiguracja* → *Słowniki uniwersalne* → *CRM* → *Klasyfikacja możliwości*. Predefiniowane wartości słownika to: *Zimy*, *Ciepły*, *Gorący*.
- **Prawdopodobieństwo** – procentowy szacunek realizacji założonych możliwości określany przez operatora
- **Kontrahent** – pole nieaktywne, automatycznie uzupełniane

kodek i nazwą kontrahenta, z poziomu którego wywołana była lista możliwości.

Sekcję *Harmonogram i obroty*, w której dostępne są pola:

- **Status** – pozwala określić aktualny status pozyskania kontrahenta względem istniejących kategorii dostępnych z poziomu *Konfiguracja* → *Słowniki uniwersalne* → *CRM* → *Status możliwości*. Predefiniowane wartości słownika to: *Nowy*, *Utracony*, *Wstępne negocjacje*, *Zaawansowane negocjacje*, *Zakończone sukcesem*.
- **Typ ceny** – pole z typem ceny, z której pobierana będzie cena artykułów do autokalkulacji ceny.
- **Szacowana cena całkowita / Cena oferowana** – pola liczbowe do zdefiniowania przez operatora.
- **Autokalkulacja ceny** – aktualnie wyliczona suma, na podstawie cen jednostkowych i ilości artykułów dodanych w sekcji *Artykuły*. Cena artykułów pobierana jest z najbardziej aktualnego cennika stworzonego na podstawie wybranego typu ceny, odnosząc się do ustalonego dnia i godziny oczekiwanej daty sprzedaży. Wartość ta zostaje przeliczona automatycznie podczas:
 - *zmiany ilości artykułów znajdujących się na liście*
 - *dodawania, usuwania artykułów z listy*
 - *zmiany typu ceny*
 - *zmiany rodzaju waluty (zgodnie z datą bieżącą systemu, jeżeli kurs dla danej waluty nie został wprowadzony, system wyświetli wartość 0)*
- **Ostatnio wyliczona suma** – jest to autokalkulacja ceny wyliczona podczas ostatniej edycji/dodawania edytowanej możliwości. W trybie dodawania wartość będzie zawsze równa polu autokalkulacji ceny. Po zapisaniu okna i ponownej edycji, pokazywana jest wartość, z którą dana możliwość została ostatnio zapisana.

Sekcja *Artykuły*, w której oprócz standardowych kolumn identyfikujących dany towar dostępne są pola:

- **Cena jednostkowa** – pobrana z cennika, utworzonego na podstawie wskazanego w poprzednim punkcie typu ceny (data *Obowiązuje od* jest najbardziej aktualna spośród wszystkich cenników, a jednocześnie jest mniejsza niż data *Oczekiwana data sprzedaży* na możliwości).
- **Waluta** – pobrana z cennika, utworzonego na podstawie wskazanego w poprzednim punkcie typu ceny.
- **Oczekiwana ilość** – pole liczbowe do zdefiniowania przez operatora.

Uwaga

Podczas dodawania możliwości dla kontrahenta, na zakładkę Lista opiekunów kopiowane są wartości z sekcji *Lista opiekunów* z zakładki *Dane CRM*. Lista ta możliwa jest do zmiany, przy czym nie ma ona wpływu na listę opiekunów na karcie kontrahenta.