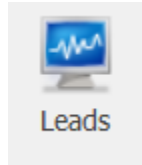


Unos „Leada“/“Prilike“



Put: Poslovanje -> Prodaja -> Leads

Unos nove prilike/leada se odvija prema sljedećim kriterijima:

1) **NAZIV** (*obavezno polje*)

Unosi se naziv moguće prilike/leada

2) **PROJEKT**

Ako se moguća prilika/lead veže na već postojeći projekt, isti se bira iz padajućeg izbornika. Ako se ne veže niti na jedan projekt, polje se ostavlja prazno.

3) **OBJEKT**

Unosi se ime objekta na kojemu će se odvijati mogući radovi

4) **INTERNI KONTAKT** (*obavezno polje*)

Odabire se interni kontakt koji je došao do moguće prilike/leada

5) **REFERENT PRODAJE** (*obavezno polje*)

Odabire se referent prodaje koji će biti zadužen za kreiranje ponude

6) **DATUM ZADNJEG KONTAKTA**

Odabire se datum kada je ostvaren zadnji kontakt vezan za moguću priliku/lead

7) **DATUM SLJEDEĆEG KONTAKTA**

Odabire se sljedeći datum kontakta vezan za moguću priliku/lead

8) **UKUPNI BUDŽET**

Unosi se vrijednost/ukupni budžet moguće prilike/leada

9) **UKUPNI BUDŽET U VALUTI**

Unosi se vrijednost/ukupni budžet u stranim valutama moguće prilike/leada

10) **PROCIJENJENA VRIJEDNOST PRILIKE**

Unosi se procijenjena vrijednost prilike iz kalkulacije u odnosu na ukupni budžet

11) PROCIJENJENA VRIJEDNOST PRILIKE U VALUTI

Unosi se procijenjena vrijednost prilike u stranim valutama u odnosu na ukupni budžet

12) VJEROJATNOST UGOVARANJA

Odabire se jedna od 3 moguće opcije:

- a) Vjerojatnost ugovaranja manja od 50%
- b) Vjerojatnost ugovaranja od 60% do 80%
- c) Vjerojatnost ugovaranja 100%

*** ako je vjerojatnost ugovaranja 100%, potrebno je stvoriti projekt za tu priliku/lead ***

13) MONETA

Odabire se moneta budžet

14) TEČAJ ODABRANE VALUTE

Odabire se tečaj za odabranu monetu

15) PARTNER

Odabire se partner za projekt, ako je isti potreban

16) KONTAKT PARTNERA (*obavezno polje*)

Ako je odabran partner unosi se kontakt broj odabranog partnera

17) STANJE PRILIKE

Odabire se jedna od 4 moguće opcije:

- a) Prvi kontakt
- b) Pregovori
- c) Ugovoreno
- d) Nije ugovoreno