

# **Legare un preventivo ad una opportunità creata in altro momento.**

## 1. Legare un preventivo ad una opportunità creata in altro momento.

Come noto, tra le fasi di gestione di una Opportunità vi è la generazione del preventivo.

Capita a volte che il preventivo venga redatto direttamente dalla funzione CRM - vendite > Preventivi e che pertanto risulti slegato dalla Opportunità che era stata precedentemente creata.

Per collegare quindi il preventivo ad una Opportunità è sufficiente cliccare sull'icona evidenziata in immagine.

CRM: Produzione > Preventivi

Nuovo Filtra Diario Attività

ID	NUM.	REV.	CLIENTE	OGGETTO	DESTINAZIONE	AGENTE	DATA	DATA SCADENZA	UTENTE	TOTALE	RICAVI M.S.R.	CAN.	RICAVI	ULTIMA NOTA	
1061	1061	0													Cronologia 1
1060	1060	0													Cronologia 2

(1) l'icona grigia indica che il preventivo è stato redatto da CRM-vendite > Preventivi. Al click sull'icona si può legare una Opportunità

(2) l'icona scura indica che il preventivo è legato ad una Opportunità