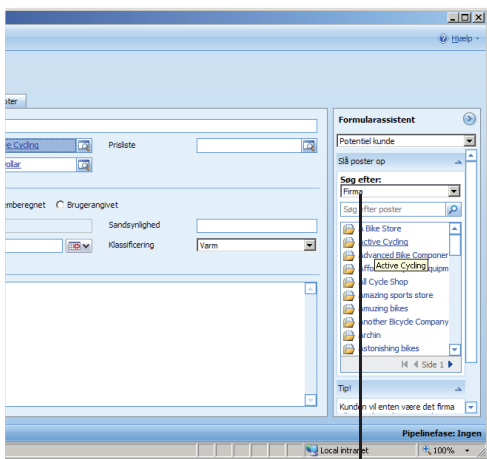


Salgsmuligheder

Salgsmuligheder kan også knyttes til eksisterende kunder og gør det muligt at bearbejde salgsmuligheden struktureret.



Søg efter det firma eller den kontaktperson, salgsmuligheden skal knyttes til ved hjælp af **Formularassistent**-opgaveruden til højre.

Det er ikke kun nye kundeemner, du kan oprette salgsmuligheder for. Du kan også knytte salgsmuligheder til allerede eksisterende firmaer i Microsoft Dynamics CRM ved at klikke på **Salgsmuligheder**-mappen i **Salg**-sektionen i navigationsruden. Klik på **Opret ny(t) salgsmulighed**-knappen, og giv salgsmuligheden et navn i **Emne**-feltet, og søg efter det firma eller den kontaktperson, salgsmuligheden skal knyttes til. Det gøres smartest i **Formularassistent**-opgaveruden til højre.

Når alle grundlæggende oplysninger er angivet, gemmer du salgsmuligheden ved at klikke på **Gem**-knappen. Herefter kan du begynde at oprette de første salgsaktiviteter og føje produkter til salgsmuligheden ved hjælp af de forskellige genveje i navigationsruden til venstre i **Salgsmulighed**-vinduet.

Tilføj produkter til en salgsmulighed

Når salgsmuligheden er gemt, kan du føje produkter fra den valgte prisliste til salgsmuligheden, ganske som hvis du udskrev en faktura fra jeres økonomisystem. På den måde kan du få overblik over, hvor meget omsætning salgsmuligheden kan generere.

Før du kan begynde at føje produkter til salgsmuligheden, skal du huske at angive, hvilken prisliste (f.eks. **Grossist**, **Forhandler** eller **Kunde**) der skal gælde for salgsmuligheden. Det gøres i **Prisliste**-feltet på **Generelt**-fanen. Klik derefter på **Gem**-knappen for at oprette salgsmuligheden i systemet.

Angiv sandsynlighed, og klassificer salgsmuligheden

Tilbage på **Generelt**-fanen i **Information**-mappen i **Salgsmulighed**-vinduet kan du nu se, hvor meget omsætning salgsmuligheden kan generere. Det står i **Forventet omsætning**-gruppen. Her kan du også i **Sandsynlighed**-feltet angive sandsynligheden i procent for at få ordren og angive en forventet lukkedato for salget i **Anslået afslutningsdato**-feltet. Endelig har du mulighed for at klassificere salgsmuligheden som **Lovende**, **Potentiel** eller **Usikker** i **Klassificering**-feltet. Husk også løbende at justere klassificeringen af dine salgsmuligheder, så du altid får et reelt billede af, hvilke kundeemner du skal bearbejde.

Info

Det kan du også knytte til en salgsmulighed

Til hver salgsmulighed har du endvidere mulighed for at knytte tilbud, ordrer, fakturaer og konkurrenter, ligesom du har mulighed for at vedhæfte en fil med relevante brochurer og tilknytte en opfølgingsaktivitet til salgsmuligheden, så du husker at få fulgt op på den.

Overblik

Tilføj produkter

Sådan får du overblik over, hvor meget omsætning salgsmuligheden kan generere.

Beregn omsætningen

Har du markeret **Systemberegnet**-feltet, vises den forventede omsætning i **Anslået omsætning**-feltet. Har du markeret **Brugerangivet**-feltet, skal du selv angive omsætningens størrelse.

Hvor stor omsætning?

På **Oplysninger**-fanen på hver salgsmulighed kan du følge med i, hvor meget omsætning salgsmuligheden kan generere. Klik evt. på **Genbereg**-knappen for at sikre dig, at tallene er opdaterede.

Tilføj produkter

Du tilføjer alle de produkter, salgsmuligheden omfatter ved at klikke på **Produkter** i navigationsruden til venstre og klikke på **Føj ny(t) salgsmulighedsprodukt**-knappen for hvert produkt.

Produktdetaljer

Find produktet i jeres produkt-katalog, og tilføj relevante kvanta og rabattsatser. Klik på **Gem og luk**-knappen for hvert produkt.

Tilknyt salgsaktiviteter

Klikker du på **Aktiviteter**-genvejen i navigationsruden til venstre i **Salgsmuligheder**-vinduet, åbnes **Aktiviteter**-mappen i oplysnings-fremviseren til højre i vinduet. Her kan du tilføje nye salgsaktiviteter, f.eks. hvornår du skal følge op på salgsmuligheden. I **Aktiviteter**-mappen kan du se alle aktiviteter for den tidsperiode, du har angivet i **Visning**-feltet øverst i **Aktiviteter**-mappen.

Du opretter nye aktiviteter ved at klikke på **Ny aktivitet**-knappen i værktøjslinjen i **Aktiviteter**-mappen. Du kan også føje en eksisterende aktivitet til ved at klikke på **Tilføj eksisterende**-knappen. På den måde kan du f.eks. føje salgsmuligheden til en allerede kørende Direct Mail-kampagne eller en event.

I **Oversigt**-mappen kan du se alle de aktiviteter, der allerede er afviklet i forbindelse med den aktuelle salgsmulighed. Igen kan du filtrere visningen ved hjælp af felterne øverst i mappen.