

Feature Update



Informazioni riservate e proprietarie

È severamente proibito qualsiasi utilizzo di questo materiale, anche parziale e con qualsiasi mezzo, senza preventiva autorizzazione scritta da parte di Cerved Group S.p.A.





1. Liste **Prospect**
2. **Presa in carico**
3. **Sales Funnel**



1. Liste Prospect



- Il filtro **Prospect** ti permette di selezionare le aziende che sono state inserite nelle liste prospect assegnate al polo/mercato.
- Si tratta di aziende su cui è stata fatta un'accurata attività di profilazione o di aziende ritenute prioritarie per l'attività svolta.
- Le aziende presenti in queste liste costituiscono quindi il target primario per l'attività di sviluppo e sono visibili solo dal polo/mercato a cui sono assegnate.
- Sarà cura di ogni Polo/mercato l'assegnazione delle aziende in lista a ciascun gestore, che potrà così prendere in carico le aziende seguite.



1. Liste Prospect



The screenshot shows the 'atokò' software interface. The top navigation bar includes 'AZIENDE', 'LISTE', 'RICERCHE', and 'NOTIZIE', along with a search bar for 'Nome azienda o P.IVA'. On the left, a sidebar contains a 'Prospect' filter menu with three sub-menus: 'Prospect', 'Direzione regionale', and 'Polo affari'. The main content area displays details for 'Italian Entertainment Network Societa' Per Azioni In Forma Abbreviata I.E.N. S.P.A.', including its ATECO code, legal address, revenue, employee count, website, social media links, and sales funnel status (Interessato).

Italian Entertainment Network Societa' Per Azioni In Forma Abbreviata I.E.N. S.P.A.			
Codice ATECO	70.10.00: attività delle holding impegnate nelle attività gestionali (holding operative)		
Sede legale	Piazza Venezia, 11, 00187, Roma (RM)		
Ricavi	1,6mln €	Trend	⊘
Dipendenti	3		
Sito web	www.filmmaster.com ed altri 3		Social Network
Stato sales funnel	Interessato		f @ in t v
Preso in carico	Silvia Campolongo (PTF335)		
Nelle tue liste	+		TUTTI I DETTAGLI >>

Below the first company entry, the start of another entry for 'Cnh Industrial Italia S.P.A.' is visible.

Il filtro **Prospect** si trova sul lato sinistro della pagina e contiene 3 menu a tendina.

- Nel primo menu puoi scegliere di visualizzare o escludere tutte le aziende che appartengono ad una lista, selezionando “prospect” o “non è prospect”;
- Nel secondo menu puoi scegliere la direzione regionale;
- Nel terzo menu si può scegliere la polo affari.



2. Presa in carico



- La Presa in carico ti permette di aprire il sales funnel di un'azienda e registrare lo stato di progresso dell'attività
- Grazie alla Presa in Carico, potrai anche segnalare ai colleghi che stai svolgendo un'attività con una determinata azienda, evitando così sovrapposizioni
- La presa in carico può essere facilmente rilasciata, senza che questa azione cancelli gli stati e le note registrati in precedenza



2. Presa in carico



Per Prendere in carico un'azienda aprì il TAB "Sales Funnel" all'interno della scheda azienda

Azienda **operativa** dal 1965

GRUPPO 24 ORE **Il Sole 24 Ore S.P.A.**
Il Sole 24 Ore | Informazione | Blog

Stato
-
Azienda non ancora presa in carico
Aggiungi +
a

Overview
Sales funnel (2)
Score
Notizie (808)
Sedi (12)
Contatti (17)

Cerved Group Score
Aggiornato il 11/03/2020
37 / 100
Affidabilità Contenuta

Eventi negativi
Aggiornato il 11/03/2020
Assenti
Scopri di più >

Storico dei Ricavi
31/12/2018: 200,3M €
Scopri di più >

Risorse
PDF Azienda

Social
ilssole24ore
gruppo24ore
in il-sole-24-ore
Scopri di più >

Storico dei Dipendenti | Score Centralità Web | Score Innovatività

Overview
Sales funnel (2)
Score
Notizie (803)
Sedi (12)
Contatti (18)
Persone (48)
Social (8)
Bilanci (6)
Partecipazioni (39)
Graph4You

Sales funnel

Azienda non ancora presa in carico
Prendi azienda in carico

Inserisci la nota qui.

L'azienda deve essere presa in carico per poter cambiare lo status del sales funnel

Salva

Un banner ci ricorda che non è possibile registrare note sul sales funnel se l'azienda non viene prima presa in carico



Sales funnel - Presa in Carico e Sales Funnel



Overview

Sales funnel (2)

Score

Notizie (803)

Sedi (12)

Contatti (18)

Persone (48)

Social (8)

Bilanci (6)

Partecipazioni (39)

Graph4You

Sales funnel

Azienda non ancora presa in carico

Prendi azienda in carico

Inserisci la nota qui:

L'azienda deve essere presa in carico per poter cambiare lo status del sales funnel

Salva

In alto a destra troviamo il pulsante
“Prendi azienda in carico”

Una volta presa in carico l'azienda, si può
utilizzare il funnel. Una nota segnala
l'avvenuta presa in carico

Azienda operativa dal 1965

GRUPPO 24 ORE

Il Sole 24 Ore S.P.A.

Il Sole 24 Ore | Informazione | Blog

Stato

Preso in carico da @spaziodati.eu (20100462001)

Aggiungi +

Overview

Sales funnel (3)

Score

Notizie (808)

Sedi (12)

Contatti (17)

Persone (46)

Social (8)

Bilanci (6)

Partecipazioni (38)

Graph4You

Contratti Pubblici (12,3mila)

Immobili (5)

Sales funnel

Azienda presa in carico

Rimuovi la presa in carico

Inserisci la nota qui:

Contattato	Interessato	Fissato appuntamento	Trattativa in corso	Venduto
Non interessato		Scartato		

Salva

Preso in carico da demo+db+gestore@spaziodati.eu (20100462001)

demo+db+gestore@spaziodati.eu • 12/03/2020 12:09



2. Presa in Carico



Azienda **operativa** dal 1965

GRUPPO **24 ORE** **Il Sole 24 Ore S.P.A.**
Il Sole 24 Ore | Informazione | Blog

Stato

Preso in carico da demo+db+gestore@spaziodati.eu (20100462001)
Aggiungi +

Overview

Sales funnel (3)

Score

Notizie (808)

Sedi (12)

Contatti (17)

Persone (46)

Social (8)

Bilanci (6)

Partecipazioni (38)

Graph4You

Contratti Pubblici (12,3mlia)

Immobili (5)

Sales funnel

Azienda presa in carico

Rimuovi la presa in carico

Inserisci la nota qui.

Contattato	Interessato	Fissato appuntamento	Trattativa in corso	Venduto
Non interessato		Scartato		

Salva

Preso in carico da demo+db+gestore@spaziodati.eu (20100462001)

demo+db+gestore@spaziodati.eu • 12/03/2020 12:09

Per rilasciare la Presa in carico, useremo lo stesso pulsante, che ora avrà la scritta: “Rimuovi la presa in carico”



2. Presa in Carico



Nella Homepage, il box “Presa in Carico” permetterà di selezionare le aziende con una presa in carico attiva, e di vedere le prese in carico di ogni utente

The screenshot displays the search results page on Spazio Dati. On the left, the 'Filtri' (Filters) section is visible, with 'Presa in carico' selected under 'miei dati'. Below it, there are options for 'aziende con Presa in carico (4)' and 'aziende senza Presa in carico'. At the bottom of the filters, there is a button labeled 'Le mie prese in carico'. The main content area shows '972.098 aziende trovate' and a list of companies. Two company profiles are highlighted: 'Vibram S.P.A.' and 'Film Master Group'. In the 'Vibram S.P.A.' profile, the 'Presa in carico' field is circled in blue, showing the value '@spaziodati.eu (20100462001)'. In the 'Film Master Group' profile, the 'Presa in carico' field is also circled in blue, showing a dash '-'. Arrows from the text on the left point to these elements.

Scegliendo “Le mie prese in carico” si visualizzeranno solo le aziende prese in carico dall’utente

La Presa in Carico sarà visibile nella scheda azienda e anche nel box di sintesi della pagina di ricerca, per chiunque la visualizzi



3. Sales funnel



- Il Sales Funnel è lo strumento che permette di registrare il progresso dell'attività commerciale ed eventuali note di testo collegate ad ogni fase.
- Ogni volta che viene registrato un nuovo progresso dell'attività, questo si aggiunge al precedente, senza cancellarlo. Si aggiorna quindi la cronologia dell'attività, permettendo sempre di consultare tutte le note registrate nel passato.
- In questo modo, l'utente collabora ad arricchire le informazioni delle aziende con dati derivanti dalla relazione commerciale intrapresa.



3. Sales funnel



Le diverse fasi del Sales Funnel sono:

- **SCARTATO** → a seguito di analisi del nominativo preso in carico al momento, l'azienda è stata giudicata non meritevole di contatto
- **CONTATTO** → a seguito di analisi del nominativo preso in carico al momento, l'azienda è stata valutata meritevole di contatto che viene quindi realizzato
- **VISITATO** → a seguito del contatto, è stata programmata relativa visita, viene preparata e poi realizzata
- **INTERESSATO** → a seguito della visita e proposta commerciale, l'azienda ha manifestato un potenziale interesse
- **APERTURA** → apertura in corso o avvenuta, con sviluppo della relazione in corso
- **NON INTERESSATO** → contatto / visita con ritorno “non mi interessa” o proposta commerciale rifiutata dall'azienda

atoka

NEXT GENERATION SALES & MARKETING INTELLIGENCE