

## OFFERTE E PREVENTIVI

**PREVENTIVI E OFFERTE**  
 Sono formulati i preventivi dettagliati e da questi si passa, in automatico, alla definizione delle offerte.  
 È tenuto il portafoglio delle offerte, comprese quelle già tradotte in ordine.  
 È possibile conoscere i precedenti rapporti commerciali con un cliente e, quindi, avere importanti elementi di analisi per nuove iniziative. I preventivi e le offerte si possono stampare o inviare ai destinatari via fax.

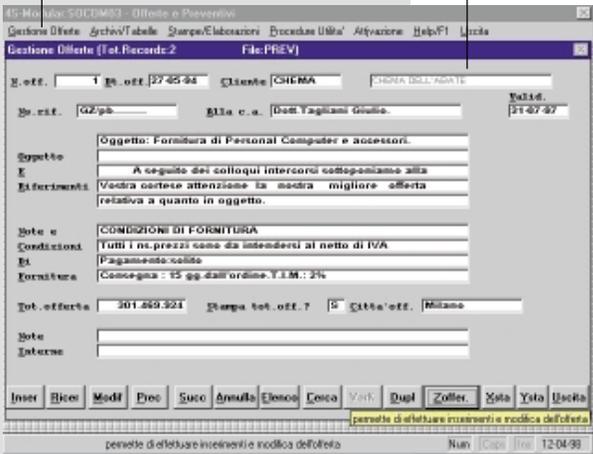
La formulazione puntuale e dettagliata di una offerta al cliente non è più un problema grazie al programma OFFERTE E PREVENTIVI che permette la loro emissione in maniera semplice e tempestiva.

OFFERTE E PREVENTIVI è la soluzione per chi vuole dare al proprio cliente un servizio efficiente grazie alla possibilità di spedire l'offerta direttamente via Fax, oltre alla tradizionale stampa su carta.

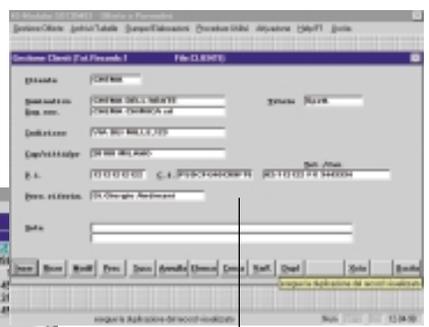
Il programma gestisce il portafoglio delle offerte, permettendo a chi lo usa di conoscere in tempo reale i precedenti rapporti con il cliente e consente una elevata professionalità commerciale.

La possibilità di formulare previsioni di vendita e statistiche conferisce al delicato lavoro tecnico commerciale un carattere scientifico e di solida professionalità.

**TABELLE E ARCHIVI**  
 Gestione Clienti  
 Articoli

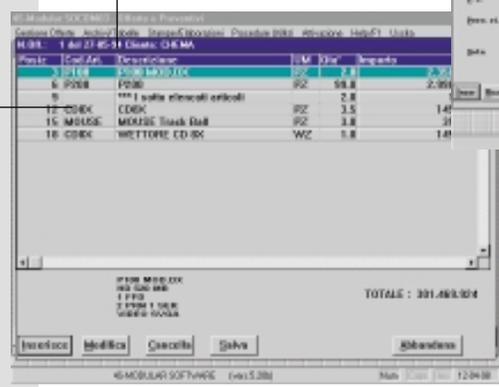


**STAMPE**  
 Situazione Offerte  
 Lista Clienti  
 Listino articoli  
 Etichette clienti



### BANCHE DATI

Il programma è supportato dalla presenza di banche dati sui clienti e gli articoli in vendita. Da queste banche dati, si ottengono le liste dei clienti, le etichette clienti con gli indirizzi, i listini degli articoli con i prezzi di vendita.



**PREVISIONI DI VENDITA**  
 Sulla base del portafoglio offerte, si possono ottenere delle informazioni per formulare delle statistiche e delle previsioni di vendita.