

Processi commerciali e sviluppo

Documenti Coda con processi di business development, presale e CRM.

- [Business Development: presale, contatti e trattative](#)
- [CRM Pasquetti: aziende, persone e trattative](#)

Business Development: presale, contatti e trattative

Il documento Business Development è l'hub operativo del reparto commerciale: gestisce aziende, persone, interazioni e trattative del processo di presale. L'obiettivo è tracciare ogni contatto dall'identificazione fino alla chiusura della trattativa.

[Apri il documento su Coda →](#)

Cosa contiene

Le pagine principali del documento:

- [Introduzione](#) — descrizione del processo di presale e delle regole operative
- [Workflow pre sale](#) — registro delle persone in fase di presale, con interazioni e stato della trattativa. È il cuore operativo del documento
- [Persone](#) — database dei contatti con dettagli, ruolo aziendale e trattative collegate
- [Elenco interazioni](#) — storico delle interazioni (call, mail, meeting) registrate per ogni persona
- [Aziende](#) — database aziende con trattative e persone collegate

Da consultare quando

- Fai parte del team commerciale e gestisci contatti e trattative
- Devi registrare un'interazione con un cliente o fornitore
- Vuoi verificare lo stato di una trattativa in corso
- Cerchi un contatto specifico con il suo storico di interazioni

Nota

Il documento è operativo: persone, interazioni e trattative sono aggiornati live su Coda dal team commerciale. Questa pagina serve da mappa del documento.

CRM Pasquetti: aziende, persone e trattative

CRM Pasquetti è il database centrale delle relazioni commerciali: raccoglie aziende, persone, trattative, brand e listini. È il punto di riferimento per tutto il team commerciale e il cruscotto delle attività CRM.

[Apri il documento su Coda →](#)

Cosa contiene

Il documento ha 12 pagine. Le sezioni principali:

- **[Aziende](#)** — database delle aziende clienti, fornitori e prospect, con dati di contatto e trattative collegate
- **[Persone](#)** — contatti con ruolo aziendale, qualifica, business developer assegnato e wishlist brand
- **[Trattative](#)** — registro delle trattative commerciali con status, azienda e persone coinvolte
- **[Listini Offerte in Acquisto](#)** — offerte fornitori con brand, categorie e divisione di riferimento
- **[Lifecycle stage - Sales Pasquetti](#)** — schema del ciclo di vita commerciale (PDF su Google Drive). Definisce le fasi del processo di vendita

Da consultare quando

- Devi verificare i dati di un'azienda cliente o fornitore
- Cerchi un contatto specifico con ruolo e referenze
- Devi aggiornare o consultare lo stato di una trattativa
- Cerchi listini e offerte in acquisto per brand e divisione
- Vuoi capire il lifecycle sales adottato dal team

Nota

I dati sono aggiornati live su Coda dal team commerciale. Questa pagina descrive la struttura del documento per orientamento.