ERD销售管理—销售报价单

使用本系统可以将客户资料统一管理

即使销售人员离职，也不会影响到客户资料的完整性

后续销售人员通过软件即可查询客户历史采购信息

商品库存信息、商品报价等相关数据信息

下面请看实景演示

业务人员如何创建销售报价单

通过销售模块进入报价单对应的功能页面

点击创建进行报价单数据新建

整体报价单信息由基础信息和产品信息组成

基础信息包含

客户：当前报价单的客户信息

到期：当前报价单价格的有效期

付款条款：客户针对当前报价的付款方式

产品信息包含

产品:客户所要购买的具体产品数据）

其它信息:客户订单号—制式合同编号、送货日期—交货日期

点击保存即完成销售报价单信息的创建

同时系统支持

将与此报价单信息相关的纸质文件以附件的形式上传

创建好的销售报价单如何发送客户？

通过EMALL发送

通过系统一键将创建好的报价单信息发送客户进行确认

使用此功能需注意以下几点：

客户信息中需要有客户方的真实邮箱

以便接收系统发出的邮件信息

系统需要提前将收发件邮箱配置完成

客户收到邮件后的操作：

拒绝：客户收到报价单后

通过查看报价信息感觉产品或者价格方面不合适

可以拒绝当前报价

同意：签字、盖章

客户收到报价单后，通过查看报价信息感觉产品、价格

与自己的需求非常契合

则可以选择同意当前报价

通过在线签字、加盖电子公章的方式进行确认

针对客户不同的操作系统对应数据的变化：

拒绝：客户拒绝报价单信息后

系统中对应的报价数据自动变成已取消状态

业务员可以通过设为报价单进行再次编辑

并发送客户确认

同意：客户同意报价单信息后

系统汇总对应的报价数据会自动变成销售订单

销售报价单和销售订单是同一条数据只是状态的不一样

未确认之前是报价单、确认之后是销售订单

销售报价单确认销售订单后

系统会自动生成销售出库单

以及根据产品所配置的路线

自动生成制造或采购订单数据

通过上述流程：

企业可以通过合理的调配机制和信息反馈

来实现对销售订单和生产计划的动态跟踪

全面准确地掌握销售情况，提高资金回笼的时效性