

## Підготовка комерційної пропозиції

На цьому етапі передбачено наступний порядок оформлення комерційної пропозиції:

- підготовка документа «Комерційна пропозиція клієнту»;
- передача клієнту комерційної пропозиції;
- реєстрація відгуку клієнта на комерційну пропозицію;
- підготовка та проведення презентації;
- узгодження комерційної пропозиції.

Розглянемо кожен із цих етапів докладніше.

### *Підготовка документа «Комерційна пропозиція клієнту»*

Документ «Комерційна пропозиція клієнту» призначений для реєстрації в системі формальної пропозиції (умов продажів) клієнту про купівлю товарів.

Використання цього документа дозволяє реєструвати процес попередньої взаємодії з клієнтом і оцінювати його результативність.

Використання комерційних пропозицій визначається однойменною функціональною опцією в розділі «НДІ і адміністрування», група «Настройка розділів» – «Продажі» – «Гуртові продажі».

#### **Звернути увагу!**

Комерційна пропозиція, на відміну від замовлення клієнта, не погоджується з клієнтом та не накладає на клієнта жодних зобов'язань.

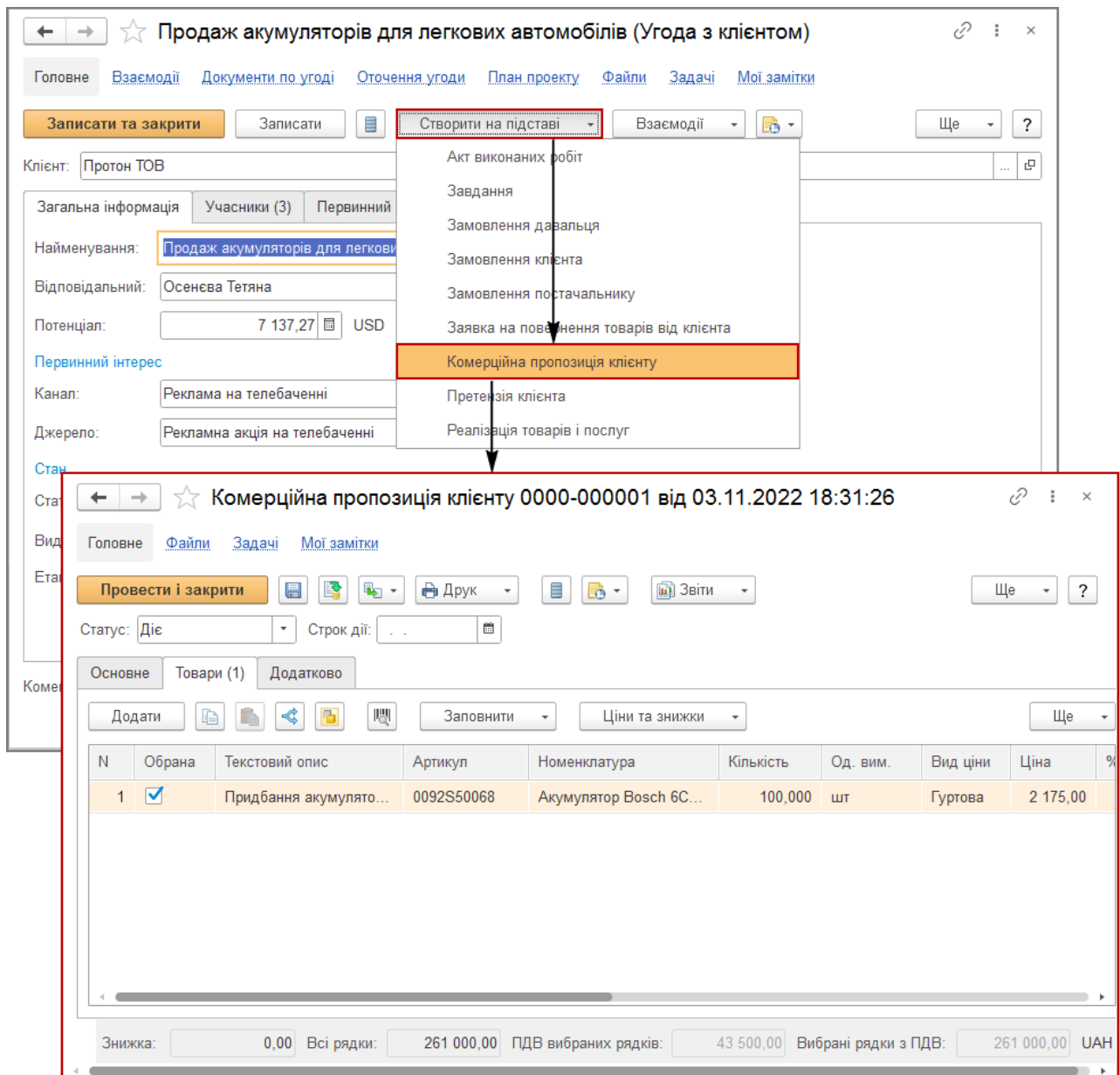
Комерційна пропозиція може погоджуватись у межах підприємства–продавця товарів: обсяги, знижки тощо можуть бути поза компетенцією менеджера та потребувати додаткового узгодження з керівництвом.

Бізнес–процес «Типовий продаж» передбачає типові умови пропозиції, які не потребують погодження і не містить відповідний етап. Тому при створенні документ «Комерційна пропозиція клієнту» одразу переводиться у статус «Діє».

Якщо погодження комерційної пропозиції з вищим керівництвом обов'язкове, в документі слід вказати статус «На погодженні» і лише після узгодження всіх умов встановити статус «Діє».

У комерційній пропозиції в довільному текстовому форматі менеджер заповнює інформацію про ті товари, які він може запропонувати клієнтові. При введенні комерційної пропозиції на підставі угоди інформація про попит клієнта (текстовий опис) заповнюється у відповідності з тим первинним попитом, який був зареєстрований в угоді (Мал. 1).

Згідно з первинним попитом менеджер підбирає товари, які він може запропонувати клієнту.



← → ☆ Комерційна пропозиція клієнту 0000-000001 від 03.11.2022 18:31:26

Головне [Файли](#) [Задачі](#) [Мої замітки](#)

Провести і закрити Друк **Звіти** Ще ?

Статус: Діє  Строк дії:

Основне Товари (1) Додатково

Додати Заповнити Ціни та знижки Ще

| N | Обрана                              | Текстовий опис         | Артикул    | Номенклатура              | Кількість | Од. вим. | Вид ціни | Ціна     | % |
|---|-------------------------------------|------------------------|------------|---------------------------|-----------|----------|----------|----------|---|
| 1 | <input checked="" type="checkbox"/> | Придбання акумулято... | 0092S50... | Акумулятор Bosch 6CT-6... | 100,000   | шт       | Гуртова  | 2 175,00 |   |

### Аналіз цін

Відбір: ( Показувати види цін, доступні для купівлі АБО Показувати види цін, доступні для клієнтів (постачальник є конкурентом) )

| Документ, Валюта   | Ціна документа | Ціна зі знижкою (націнкою) | Ціна постачальника | Ціна постачальника |
|--|----------------|----------------------------|--------------------|--------------------|
| Комерційна пропозиція клієнту 0000-000001 від 03.11.2022 18:31:26, UAH |                |                            |                    |                    |
| Акумулятор Bosch 6CT-60 S4 Silver (S40 060), ,                         | 2 175,00       | 2 175,00                   | 1 840,00           | 2 000,00           |

Знижка:  0,00  0,00  0,00  0,00  0,00  0,00  0,00  0,00









Малюнок 2 – звіт «Аналіз цін»



У процесі погодження комерційної пропозиції можна піти на поступки клієнту (наприклад, надати додаткову знижку або знизити ціну). При цьому потрібно постійно контролювати рентабельність оформленого продажу.

Для цих цілей менеджер може скористатись звітом «Оцінка рентабельності продажу» (Мал. 3).










← → ☆ Комерційна пропозиція клієнту 0000-000001 від 03.11.2022 18:31:26

Головне [Файли](#) [Задачі](#) [Мої замітки](#)

Провести і закрити     Друк    Звіти  Ще ?

Статус: Діє  Строк дії: 

Основне **Товари (1)** Додатково

Додати       Заповнити  Ціни та знижки  Ще 

| N | Обрана                              | Текстовий опис         | Артикул    | Номенклатура              | Кількість | Од. вим. | Вид ціни | Ціна     | % |
|---|-------------------------------------|------------------------|------------|---------------------------|-----------|----------|----------|----------|---|
| 1 | <input checked="" type="checkbox"/> | Придбання акумулято... | 0092S50... | Акумулятор Bosch 6CT-6... | 100,000   | шт       | Гуртова  | 2 175,00 |   |

### Оцінка рентабельності продажу

Параметри: Документ: Комерційна пропозиція клієнту 0000-000001 від 03.11.2022 18:31:26  
 Ціна включає ПДВ: Не включає  
 Дані звіту: 3 ПДВ  
 Вартість товарів: За розрахунковою собівартістю (Фактичний розрахунок, ФІФО (змінна)  
 Нормативна рентабельність, %: -  
 Продажі по замовленнях без реалізації: Так  
 Зміна цін продажу, %: 5  
 Зміна обсягу ручних знижок, %: 5  
 Зміна вартості товарів, %: -

| Показник                     | По документу | За місяць без урахування продажу | За місяць з урахуванням продажу | Зміна, %   |
|------------------------------|--------------|----------------------------------|---------------------------------|------------|
| Виторг без урахування знижок | 228 375,00   | -                                | 228 375,00                      | 228 375,00 |
| % знижок                     | 5,00         | -                                | 5,00                            | 5,00       |
| % авт.                       | -            | -                                | -                               | -          |
| % руч.                       | 5,00         | -                                | 5,00                            | 5,00       |
| Сума знижок                  | 11 418,75    | -                                | 11 418,75                       | 11 418,75  |
| Сума авт. знижок             | -            | -                                | -                               | -          |
| Сума руч. знижок             | 11 418,75    | -                                | 11 418,75                       | 11 418,75  |
| Виторг                       | 216 956,25   | -                                | 216 956,25                      | 216 956,25 |
| ПДВ                          | 43 500,00    | -                                | 43 500,00                       | 43 500,00  |
| Виторг з ПДВ                 | 260 347,50   | -                                | 260 347,50                      | 260 347,50 |
| Виторг без ПДВ               | 216 956,25   | -                                | 216 956,25                      | 216 956,25 |
| Вартість                     | -            | -                                | -                               | -          |
| Маржинальний прибуток        | 260 347,50   | -                                | 260 347,50                      | 260 347,50 |
| Рентабельність, %            | 100,00       | -                                | 120,00                          | 120,00     |
| Торгова націнка, %           | -            | -                                | -                               | -          |

**Детально по номенклатурі**

Знижка:  €

0 UAH

Малюнок 4 – звіт «Оцінка рентабельності продажу»

### Передача комерційної пропозиції клієнту

Передати клієнту комерційну пропозицію для узгодження можна факсом або електронною поштою, попередньо сформувавши її друковану форму (кнопка «Друк») (Мал. 4).


Перед формуванням друкованої форми слід перевірити, що на закладці «Додатково» вказано правильну інформацію про контактну особу партнера, якій буде надіслано комерційну пропозицію для погодження.

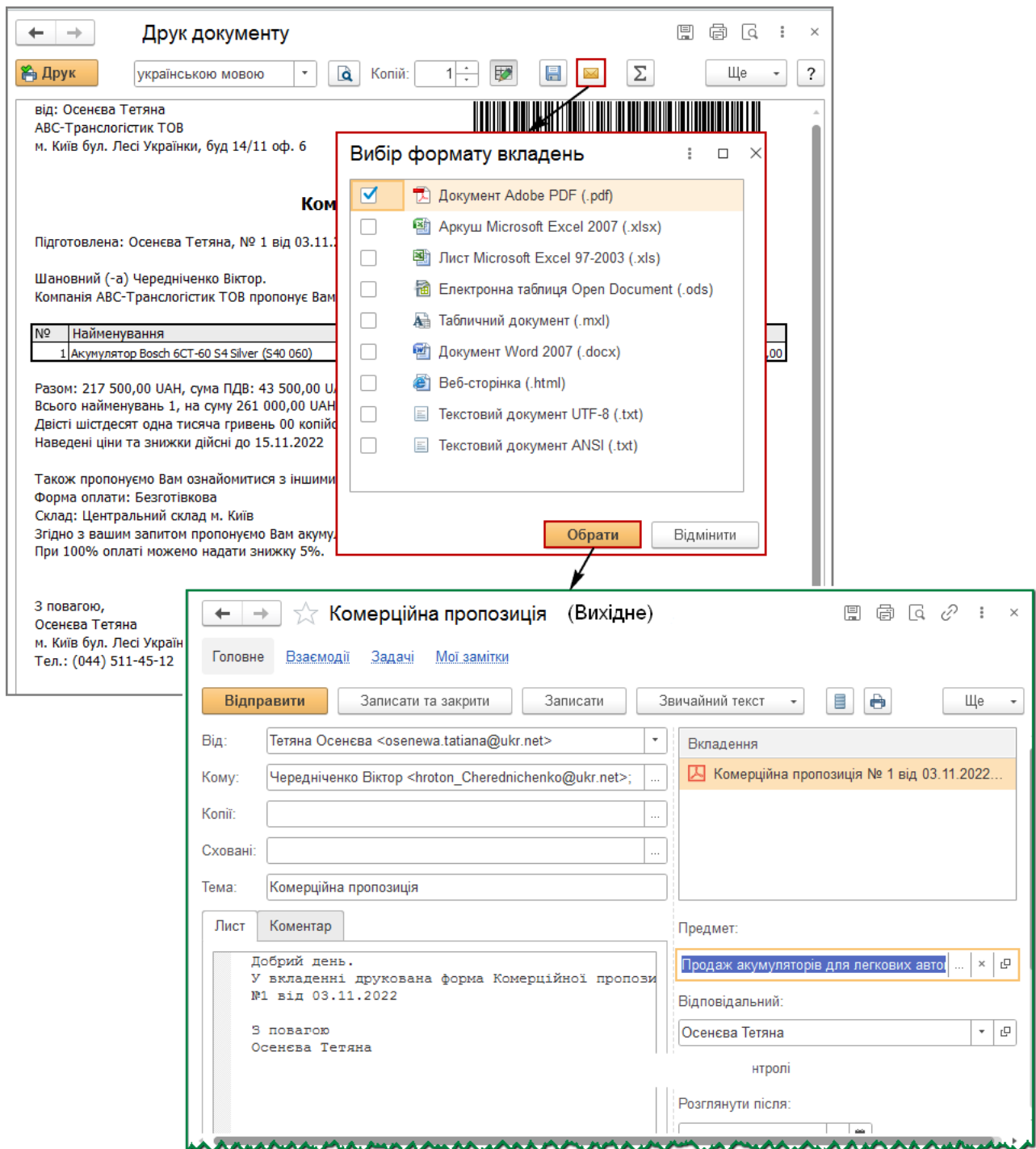
Для того, щоб у друкованій формі комерційної пропозиції було додано штрихкод, в настройках друкованих форм (розділ «НДІ і адміністрування», група «Настройка параметрів системи» – «Друковані форми, звіти і обробки») має бути встановлений прапорець «Штрихкодування друкованих форм».

Штрихкод у друкованій формі документа надалі можна використовувати для швидкого пошуку документа у списку за допомогою сканера штрих-кодів.

### Звернути увагу!

Користувачі можуть надсилати листи клієнтам безпосередньо з прикладного рішення використовуючи облікові записи електронної пошти. Детальніше з порядком налаштувань облікових записів користувачів можна в статті [«Настройка системного облікового запису електронної пошти»](#).

Щоб надіслати комерційну пропозицію електронною поштою, слід скористатись піктограмою  і вибрати формат, в якому комерційна пропозиція буде надіслана клієнту (Мал. 5).



Малюнок 5 – відправка комерційної пропозиції клієнту електронною поштою



#### Реєстрація відгуку клієнта на комерційну пропозицію


Якщо клієнт, розглянувши надіслану йому пропозицію, повідомляє про своє бажання купити запропоновані йому товари, менеджер реєструє в інформаційній базі телефонний дзвінок клієнта або отриманий електронний лист, як взаємодію за цією угодою.

Для того, щоб отриманий лист або телефонний дзвінок клієнта були зареєстровані за відповідною угодою, при реєстрації дзвінка або отримання електронного листа, в якості предмета взаємодії слід вказати цю угоду (Мал. 6).

← → ☆ Відповідь на комерційну пропозицію від 07.11.2022 (Телефонний дзві... [🔗](#) [⋮](#) [×](#)

Головне [Взаємодії](#) [Файли](#) [Задачі](#) [Мої замітки](#)

Записати та закрити Записати  Створити на підставі [Взаємодії](#)  Ще [⌵](#)

Дата дзвінка: 07.11.2022 15:53:35   Вхідний

Абонент:

Як зв'язатися:


Контакт:  [⌵](#) [...](#) [×](#) [📄](#)

Тема:

Предмет:  [...](#) [×](#) [📄](#)

Відповідальний:  [⌵](#) [📄](#)

Розглянутий

Розглянути після:  

Важливість:  [⌵](#)

Автор: [Осенєва Тетяна](#)

Опис [Коментар](#)

Малюнок 6 – реєстрація вхідного дзвінка клієнта

### Продовження прикладу 3

Клієнт повідомив що він бажає придбати 80 шт. акумуляторів замість 100 шт. і отримати знижку 5%. Менеджеру необхідно внести відповідні зміни до комерційної пропозиції.

В даному прикладі менеджер працює в рамках угоди, тому він може відкрити попередню комерційну пропозицію з форми угоди за гіперпосилання «Документи по угоді» на панелі навігації форми угоди з клієнтом і створити на її підставі нову з відкоригованими даними (Мал. 7).

Продаж акумуляторів для легкових автомобілів (Угода з клієнтом)

Головне **Документи по угоді** Оточення угоди План проекту Файли Задачі Мої замітки

Записати та закрити Записати Створити на підставі Взаємодії Звіти

Клієнт: Протон ТОВ Оферта: Продаж автотоварів

Загальна інформація Учасники (3) Первинний попит (1)

Документи по угоді

Сформувати Період з: 01.11.2022 по: 30.11.2022 Склад документів

Знайти... Відмінити пошук

| Номер       | Дата          | Тип                           | Організація            | Сума       | Валюта |
|-------------|---------------|-------------------------------|------------------------|------------|--------|
| 0000-000001 | 03.11.2022... | Комерційна пропозиція клієнту | АВС-Транслогістик Т... | 261 000,00 | UAH    |

Комерційна пропозиція клієнту 0000-000001 від 03.11.2022 18:31:26

Головне **Погодження** Файли Задачі Мої замітки

Провести і закрити Друк

Статус: Скасовано Строк дії: 15.11.2022 Скасовано

Основне Товари (1) Додатково

| N | Обрана                              | Текстовий опис         | Артикул    | Номенклатура      | Кількість | Од. вим. | Вид ціни | Ціна     | % ру |
|---|-------------------------------------|------------------------|------------|-------------------|-----------|----------|----------|----------|------|
| 1 | <input checked="" type="checkbox"/> | Придбання акумулято... | 0092S50068 | Акумулятор Bos... | 100,000   | шт       | Гуртова  | 2 175,00 |      |

Комерційна пропозиція клієнту 0000-000002 від 09.11.2022 14:24:02

Головне **Погодження** Файли Задачі Мої замітки

Провести і закрити Друк

Статус: Діє Строк дії: 15.11.2022 Діє

Основне Товари (1) Додатково

| N | Обрана                              | Текстовий опис         | Артикул    | Номенклатура         | Кількість | Од. вим. | Вид ціни | Ціна     | % руч. |
|---|-------------------------------------|------------------------|------------|----------------------|-----------|----------|----------|----------|--------|
| 1 | <input checked="" type="checkbox"/> | Придбання акумулято... | 0092S50068 | Акумулятор Bosch ... | 80,000    | шт       | Гуртова  | 2 175,00 | 5,00   |

Малюнок 7 – перегляд документів по угоді та створення нового документа «Комерційна пропозиція клієнту»

Коли процес створення та узгодження комерційної пропозиції закінчено, менеджеру слід перевірити, чи всі завдання цього етапу бізнес-процесу він виконав та встановити в задачі статус «Виконано».

Після цього йому автоматично буде створена нова задача на підготовку та проведення презентації.

#### *Підготовка та проведення презентації*

Проведення презентації не є обов'язковим етапом бізнес-процесу «Типовий продаж».

Якщо не планується проведення презентації, в задачі можна встановити статус «Виконано», зазначивши в результатах виконання завдання, що проведення презентації не потрібно.

Якщо необхідно провести презентацію, то за допомогою програми можна спланувати роботи з підготовки презентації аналогічно до того, як це реалізовано в рамках роботи з довгостроковими проектами.

Це окрема задача, яку ми не розглядатимемо в рамках даної статті. Слід лише зазначити, що по підготовці задачі презентації продукту можна скласти окремий план із зазначенням конкретних виконавців і термінів виконання завдань.