

<div><div>CONFIDENCE INTELLIGENCE</div><div>深圳信恩智能电子有限公司 SHENZHEN CONFIDENCE INTERLLIGENCE ELECTRONIC CO., LTD</div></div>				文件编号		MC-IATF-SO P-001 RFQ		版本：0/A	
				文件名称		RFQ 报价流程			
				页 次		第 1 页，共 4 页			
文 件 制 / 修 订 记 录									
制订日期		版次	页数	修订页次	修订摘要				
2018. 8. 11		0/A			初制定				
会 签：									
部 门		部 门		部 门		部 门			
市场部		计划部		测试		SMT			
品质部		工程部		物控部		厂务			
项目组		仓库		行政部		文控			
维修组		财务		采购部		信息部			
正 本		文件管制中心留存							
生效日期		文件发放日期起生效							
制作单位		制作者		审 核		核 准		文件发行	
市场 部		Allen Fang							
发放部门		<div><div><input type="checkbox"/> SMT</div><div><input type="checkbox"/> 试产</div><div><input type="checkbox"/> 工程部</div><div><input type="checkbox"/> 品质部</div><div><input type="checkbox"/> 财务部</div><div><input type="checkbox"/> 项目组</div><div><input type="checkbox"/> 测试</div><div><input type="checkbox"/> 计划部</div><div><input type="checkbox"/> 外协维修</div><div><input type="checkbox"/> 仓库</div><div><input type="checkbox"/> 行政部</div><div><input type="checkbox"/> 后勤部</div><div><input type="checkbox"/> 市场部</div><div><input type="checkbox"/> 维修组</div><div><input type="checkbox"/> 文控中心</div></div>							



深圳市信息智能电子股份有限公司  
SHENZHEN CONFIDENCE INTERLLIGENCE ELECTRONIC CO., LTD

文件编号：  
MC-IATF-SOP-001 RFQ

版次：0/A

文件名称：RFQ 报价流程

第 2 页，共 4 页

一、 目的

建立新项目的报价指南，为业务部经理提供一份有竞争力的报价单。

二、 适用范围

适用于信息所有产品报价需求。

三、 定义（术语）

RFQ (Request for Quote)	询价单
RFQ package	询价资料包
Assumption	假定条件
Kick off meeting	启动会议

四、 职责和权限

部门	责任人	职责	权限	备注
市场部	业务经理	收集客户 RFQ package, 信息沟通, 回复 RFQ 给客户, 商务谈判等	责任人	
采购部	采购	原材料, 设备和夹具等询价&报价整理	责任人	
市场部	客户经理	报价, 初评审, 提交给总经理复审	责任人	
财务部	财务	报价&资金复审, 风险考量	责任人	
市场部	项目经理	RFQ package 信息汇总	责任人	
项目部	测试工程师	分析产品需求, 提供测试相关的工时, 设备, 夹具和其他要求等, 发给采购询价, 工时给到市场部	责任人	
产品部	产品工程师	分析产品需求, 提供制程相关的工时, 设备, 夹具和其他要求等, 发给采购询价, 工时给到市场部	责任人	
工程部	制程工程师	分析产品需求, 提供 SMT 设备相关的工时, 设备, 夹具和其他要求等, 发给采购询价, 工时给到市场部	责任人	
品质部	品质工程师	分析产品品质需求, 提供品质相关的设备, 夹具和其他要求等, 发给采购询价	责任人	

第 一 版 0/A		制定部门：工程部	
<div><div>CONFIDENCE INTELLIGENCE</div><div>深圳市信息智能电子股份有限公司</div><div>SHENZHEN CONFIDENCE INTERLLIGENCE ELECTRONIC CO., LTD</div></div>		文件编号： MC-IATF-SOP-001 RFQ	版次：0/A
文件名称：RFQ 报价流程		第 3 页，共 4 页	
<div>五、 程序</div> <div><div>5. 1. RFQ Kick off meeting 报价召集会议:业务部经理将会与项目经理，产品，项目，工程，采购，质量等相关部门召开会议，将 RFQ package 发给项目团队。</div><div>5. 2 项目经理主导与协调产品，项目，工程，品质等部门分析产品和客户需求，完成相应的工作：<div><div>5. 2. 1 产品部根据客户的 RFQ package，将客户 BOM 转换成工程 BOM，审核无误后发给采购进行物料询价（如客户 BOM 有问题，及时提出、反馈给相应人员和客户处理）。</div><div>5. 2. 2 产品部针对 RFQ package 做制程分析，列出制程清单（含工时，设备，夹具和辅料等）</div><div>5. 2. 3 项目部针对 RFQ package 做测试分析，列出制程清单（含工时，设备，夹具和辅料等）</div><div>5. 2. 4 品质部针对 RFQ package 做制程分析，列出制程清单（含工时，设备，夹具和辅料等）</div><div>5. 2. 5 项目经理汇整产品需求，发现客户 FRQ package 有异议时需要提出，团队讨论核对无误后发给采购和市场部（对应的报价假设条件需要提供（比如在什么情况下报价的））。</div></div><div>5. 3 采购部收到供应商报价后初审，议价后发给市场部客户经理汇总。</div><div>5. 4 市场部客户经理汇总报价后初审，给到财务复审，复审合格后给总经理复审，复审合格后发给业务经理。</div><div>5. 5 业务经理收到报价单后发给客户，并协调和处理商务相关事宜。</div></div></div>			
<div>六、 参考文件</div> <div>《报价单》MC-IATF-FR-002</div>			

附件一 流程图

