

	COTIZACIONES	
Versión: 1 – 9.0	VENTAS	Mayo/2017

Usuarios*:

Nombre	Usuario en Odoo

**El cliente debe completar la tabla con los usuarios correspondientes*

[Ejecutivo de Ventas]

1. Existen dos formas de crear una cotización:
 - 1.1. Creando una cotización para una oportunidad. Para eso tiene que ir a: **Ventas ► Ventas ► Flujo de ventas**, seleccionar la oportunidad deseada y pulsar el botón Nueva cotización. De esta forma la cotización se enlaza a la oportunidad.
 - 1.2. Directamente al ir a: **Ventas ► Ventas ► Cotizaciones** y pulsar el botón Crear.
2. Cuando crea una cotización irá a un formulario en el que encontrará algunos campos llenos y otros que tiene que llenar. Los campos son los siguientes:
 - 2.1. 'Cliente': Tiene que seleccionar el cliente de la persiana desplegable del campo para el cual está creando la cotización. Tiene que existir el dato maestro del cliente para que aparezca en la persiana.
 - 2.2. 'Tipo de cotización': Tiene que seleccionar el tipo de cotización correspondiente. Cuenta con las siguientes alternativas:
 - 2.2.1. VEHICULOS
 - 2.2.2. VOLVO
 - 2.2.3. REPUESTOS
 - 2.2.4. MOTOCICLETAS
 - 2.2.5. NEUMATICOS
 - 2.2.6. CAMIONES
 - 2.2.7. KUBOTA
 - 2.2.8. UNIC
 - 2.2.9. GRASAS Y ACEITES
 - 2.3. 'Tipo de venta': Tiene que seleccionar el tipo de venta correspondiente. Para conocer los tipos de venta tiene que revisar la guía **Tipos de venta**.
 - 2.4. 'Dirección de factura': Se llenará de forma automática con la dirección del cliente seleccionado en el campo 'Cliente'.
 - 2.5. 'Dirección de entrega': Se llenará de forma automática con la dirección del cliente seleccionado en el campo 'Cliente'.
 - 2.6. 'Cuenta analítica': El campo se llenará de forma automática.
 - 2.7. 'Tarifa': Tiene que seleccionar la tarifa correspondiente.
 - 2.8. 'Fecha de caducidad': Tiene que llenar el campo con la fecha en la cual la cotización perdería su validez.
 - 2.9. 'Fecha de creación': Se llena de forma automática con la fecha en la que se crea la cotización. Puede ser modificado.

	COTIZACIONES	
Versión: 1 – 9.0	VENTAS	Mayo/2017

- 2.10. 'Plazo de pago': Tiene que seleccionar el plazo de pago correspondiente de la persiana desplegable.
- 2.11. 'Pago inicial': Tiene que llenar el campo con el primer adelanto del cliente. Si sólo desea enviar la cotización puede dejarlo en blanco.
- 2.12. 'Moneda Ref.': Tiene que seleccionar la moneda que corresponde al adelanto del cliente. Si sólo desea enviar la cotización puede dejarlo en blanco.
- 2.13. 'Con seguro': Tiene que marcar el cuadro si el cliente desea comprar el producto con seguro. Caso contrario se lo deja en blanco.
3. Una vez llenados los primeros campos tiene que ir a la pestaña "Líneas del pedido" para seleccionar el vehículo del cual quiere crear la cotización. En la pestaña se encuentra una tabla en la que tiene que pulsar el enlace Añadir un elemento. La tabla presenta los siguientes campos:
 - 3.1. 'Modelo': Puede seleccionar el modelo del vehículo que desea cotizar, pero si selecciona primero el nombre de producto o master en el campo 'Producto' este campo se llenará de forma automática.
 - 3.2. 'Producto': Tiene que seleccionar el nombre o master del producto. Para ello tiene que existir el dato maestro del producto que desea seleccionar.
 - 3.3. 'Chasis/Serie': Puede dejarlo en blanco si desea vender repuestos, neumáticos u otros productos que no tienen número de serie. Para automotrices puede dejarlo en blanco si desea enviar solamente la cotización, pero para confirmar la venta tiene que llenar obligatoriamente el campo.
 - 3.4. 'Color externo': Se llena de forma automática si llena el campo 'Chasis'. Si no corresponde con el producto puede dejarlo en blanco.
 - 3.5. 'Color interno': Se llena de forma automática si llena el campo 'Chasis'. Si no corresponde con el producto puede dejarlo en blanco.
 - 3.6. 'Año': Se llena de forma automática si llena el campo 'Chasis'. Si no corresponde con el producto puede dejarlo en blanco.
 - 3.7. 'Ctdad pedida': Si se trata de automotrices, tiene que llenar el campo con 1. Para repuestos, neumáticos y/o grasas y aceites puede llenarlo con la cantidad correspondiente.
 - 3.8. 'Unidad de medida': Se llena de forma automática dependiendo del producto que se seleccionó en el campo 'Producto' y de la información llenada en su dato maestro.
 - 3.9. 'Precio unidad': El campo se llenará de forma automática dependiendo de la tarifa seleccionada. El campo se bloqueará o será editable dependiendo del tipo de venta seleccionado.
 - 3.10. 'Impuestos': Se llena de forma automática dependiendo de la información llenada en el dato maestro del producto. Se pueden quitar o agregar impuestos dependiendo de la venta.
 - 3.11. 'Descuento (%)': El campo se bloqueará o será editable dependiendo del tipo de venta seleccionado. Si el campo es editable puede llenarlo con el descuento porcentual que desea dar al cliente. Si desea descontar un monto tiene que pasar al campo 'Descuento Total'.

	COTIZACIONES	
Versión: 1 – 9.0	VENTAS	Mayo/2017

- 3.12. 'Descuento Total': El campo se bloqueará o será editable dependiendo del tipo de venta seleccionado. Si el campo es editable puede llenarlo con el monto de descuento que desea dar al cliente. Si llenó el campo 'Descuento %' este se llenará de forma automática.
- 3.13. 'Total': Muestra el total de la línea de producto
- 4. Debajo de la tabla de productos se puede encontrar la siguiente información:
 - 4.1. Porcentaje de descuento (%): Muestra el descuento que se está ofreciendo al cliente.
 - 4.2. Descuento total: Muestra el monto del descuento que se está ofreciendo al cliente.
 - 4.3. Base imponible: Muestra el monto de la base imponible de la venta.
 - 4.4. Impuestos: Muestra el monto total de los impuestos.
 - 4.5. Total: Muestra el total que debe pagar el cliente, descuentos e impuestos incluidos.

Es recomendable pulsar sobre actualizar para que todos estos valores se actualicen.

- 5. Después de llenar la información de los productos correctamente se tiene que ir a la pestaña "Otra Información" donde se tiene que revisar y/o llenar los siguientes campos:
 - 5.1. Información de envío: Para describir detalles de envío tiene que llenar los siguientes campos:
 - 5.1.1. 'Almacén': Se llena de forma automática, pero se tiene que revisar que el campo esté lleno con el lugar de entrega correspondiente.
 - 5.1.2. 'Política de facturación': Tiene que seleccionar una de las siguientes alternativas:
 - 5.1.2.1. Entregar cada producto cuando esté disponible: Permite facturar los productos de la venta por separado.
 - 5.1.2.2. Entregar todos los productos a la vez: La facturación de los productos será en una factura única.
 - 5.2. Contabilidad: Puede describir si el cliente tiene impuestos especiales con el siguiente campo:
 - 5.2.1. 'Posición fiscal': Si el cliente tiene impuestos particulares en su país, se lo puede seleccionar en este campo.
 - 5.3. Información de ventas: Puede detallar información de la venta al llenar los siguientes campos:
 - 5.3.1. 'Etiquetas': Puede seleccionar una etiqueta de la venta para tener una mejor funcionalidad del motor de búsqueda para cotizaciones. (Revisar **Motor de búsqueda**)
 - 5.3.2. 'Equipo de ventas': Puede llenar el campo con el equipo de ventas correspondiente.
 - 5.3.3. 'No. File': El campo será llenado por cartera una vez que defina el número de file de la venta.

	COTIZACIONES	
Versión: 1 – 9.0	VENTAS	Mayo/2017

6. En la pestaña accesorios se puede detallar los accesorios que se implementarán en los vehículos. Pulsando el botón Agregar Accesorios se presentará un asistente con los siguientes campos:
 - 6.1.1. 'Cotización': Se llenará de manera automática con la OV correspondiente
 - 6.1.2. 'Producto': Debe seleccionar de la persiana desplegable el accesorio que será implementado en el vehículo, únicamente aparecerán los accesorios que tienen configurados aparecer para cierto master.
 - 6.1.3. De manera opcional se puede agregar accesorios (no relacionados al master) al pulsar Añadir elemento.
 - 6.1.4. Los accesorios seleccionados aparecerán de manera automática en la orden de Trabajo (Ver **Orden de trabajo, Entrega**)
7. Una vez que llenó todos los campos con la información correspondiente, tiene que pulsar el botón Guardar que se encuentra en la parte superior izquierda para que se guarden todos los cambios.
8. Si requiere modificar la cotización tiene que pulsar el botón Editar, realizar los cambios correspondientes y pulsar el botón Guardar.
9. Para imprimir o descargar la cotización en formato PDF tiene que presionar el botón Validar descuento para que se solicite la aprobación del descuento. Si no hay descuento, el descuento no requiere aprobación o si se aprueba el descuento se habilitará el botón Imprimir que se encuentra en la parte superior izquierda y se descargara de forma automática la cotización en PDF. Hecho esto se bloqueará la edición de todos los campos, excepto 'Pago Inicial Ref.' y 'Moneda Ref.'.
10. De forma similar al punto 8. después de pulsar el botón Validar descuento puede enviar email mediante el botón Enviar a email, se abrirá un asistente de mensajería, en la que se adjuntará de forma automática la cotización en PDF, tendrá una plantilla de correo y tendrá como destinatario al cliente. En el asistente encontrará los siguientes campos:
 - 10.1. 'Destinatarios': Puede agregar a los destinatarios del correo que desee, por defecto serán los seguidores de la cotización y el cliente.
 - 10.2. 'Asunto': Se llenará de forma automática, puede ser modificado.
 - 10.3. 'Cuerpo de correo': Se llenará de forma automática por la plantilla. Puede ser modificado.

Si el cliente no tiene email registrado, se abrirá una ventana del dato maestro del cliente en la cual tiene llenar el campo 'Email'. Si todos los campos se encuentran correctamente llenados puede pulsar el botón Enviar para que se mande el mail. Si no desea enviar el correo pulse el botón Cancelar.

- 10.4. Si la cotización es rechazada por el cliente tiene que pulsar el botón Cancelar, seleccionar en el asistente el motivo por el cual se cancela la cotización, pulsar el botón Cancelar Cotización y crear una nueva cotización con los términos que se acuerden con el cliente durante la nueva negociación de la venta.
- 10.5. Si la cotización es aprobada por el cliente, tiene que pulsar el botón Editar, llenar los campos 'Pago Inicial Ref.' con el monto de adelanto, 'Moneda Ref.' con la

	COTIZACIONES	
Versión: 1 – 9.0	VENTAS	Mayo/2017

divisa del adelanto, seleccionar un chasis para su reserva en la pestaña “Líneas de pedido” y finalmente pulsar el botón Guardar.

11. Para imprimir el precontrato de venta y notificar a cartera el cierre de la venta, tiene que pulsar el botón Imprimir que se encuentra en la parte superior media y seleccionar ‘Contrato de venta’, de esta forma descargara el precontrato como PDF. Posteriormente tiene que agregar a un usuario de cartera como seguidor de la venta, adjuntar el precontrato PDF y solicitar que proceda con la revisión del precontrato y reserva del vehículo por 24 hrs. (Revisar **Mensajería interna**)
 - 11.1. Si cartera tiene observaciones corregibles del precontrato, tiene que entrar a la cotización, pulsar el botón Editar, realizar las correcciones necesarias, guardar los cambios y volver a enviar el precontrato a cartera.
 - 11.2. Si las observaciones de cartera son motivo de cancelación de venta tiene que pulsar el botón Cancelar, seleccionar en el asistente el motivo por el cual se cancela la cotización y finalmente pulsar el botón Cancelar Cotización.

[Cartera]

- 11.3. Si cartera aprueba el precontrato y el cliente realizó el pago del adelanto, tiene que entrar en la cotización, pulsar el botón Editar, llenar el campo ‘No. File’ y finalmente pulsar el botón Confirmar venta. Una vez confirmada la cotización, ésta se convierte en un **Pedido de venta**. Revise la guía **Pedido de venta** para continuar con el proceso de venta.
- 11.4. Si el cliente presenta el comprobante de pago del primer adelanto, cartera tiene que llevar a cabo la solicitud de cobro. (Revisar **Solicitud de cobro**)



ADVERTENCIA:

- Todos los campos de color azul son de carácter OBLIGATORIO, los demás campos pueden ser dejados en blanco pero proveen información importante para otras operaciones.
- Después de cualquier modificación en la cotización tiene que pulsar el botón Guardar. Si no lo hace, todas las modificaciones se perderán y tendrá que empezar desde el principio.
- El filtro de Máster/Chasis solo funciona cuando se modifica la línea, en caso de querer cambiar un chasis se debe borrar la línea completa y volver a seleccionar.
- Una vez que se confirma la venta la cotización se convierte en un **Pedido de venta**, por lo tanto ya no aparecerá en **Ventas ► Ventas► Cotizaciones**, se encontrará en **Ventas ► Ventas► Pedidos de ventas**.