OFERTAS

1.1 Qué es una oferta y cómo la usaremos:

El elemento base de todos los análisis es la oferta comercial. Contiene básicamente una lista de materiales, un descuento comercial e información del solicitante de la oferta (distribuidor, instalador y cliente final)

- Todas las obras oportunidades detectadas en prescripción deben tener una oferta.
- Todas las obras oportunidades que nos soliciten un proyecto de cualquier tipo, deben tener una oferta.
- Todas las obras oportunidades que requieran una condición comercial extra deben estar reflejadas en una oferta.
- Con la nueva estructura de las obras, dividida por líneas de negocio, es necesario y obligatorio, que en las ofertas vinculadas a una obra, sólo podrán aparecer productos que pertenezcan a esa línea de negocio.

Las ofertas son un medio para conseguir los objetivos comerciales. Nos deben servir para gestionar nuestras prioridades.

1.1.1 Creación de ofertas

Se pueden crear directamente en el panel inicial "Oferta" y posteriormente vincularla a una obra y cuenta, o dentro de una Obra.

1.1.2 Tipos de ofertas

Tipos

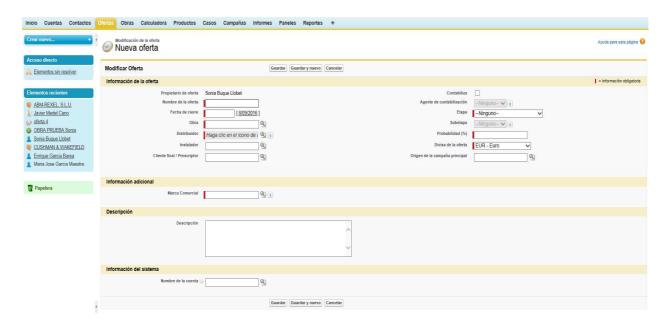
- Oferta: oferta vinculada a una obra y cuenta
- Oferta cliente: oferta de stock, cuando no está vinculada a una obra.
 Existe la relación a una obra para vincularlo posteriormente si fuese necesario.

Asignación de cuentas en oferta.

- Distribuidor: Solo se admiten cuentas con tipo de registros Distribuidores SAP (incluye los genéricos), Distribuidores CRM con el control de la jerarquía por Territorio.
- Instalador: Clientes y candidatos con Canal Instalador.
 - Tipos de Registros Instalador + Tipo de registro Lead. Canal Instalador.
- Prescriptores/Clientes Finales: Clientes y candidatos definidos con Canal Prescriptores o Cliente Final.
 - Tipos de Registros Prescriptores, Tipos de Registros Cliente Finales, Tipo de registro Lead Canal Prescriptores + Tipos de Registros Lead Canal Cliente final.

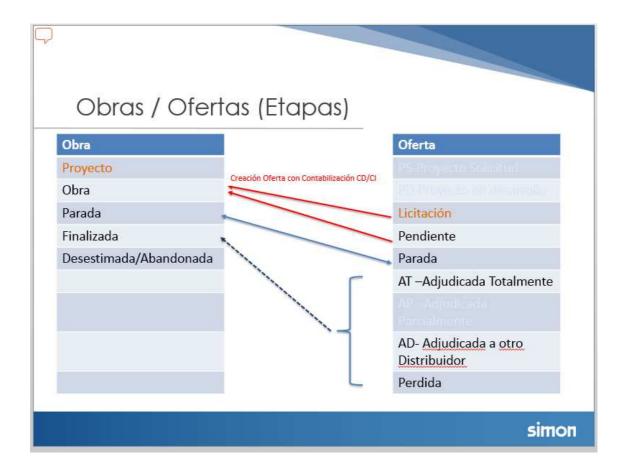
Importante si la segmentación de una cuenta no está correctamente definida no se podrá contabilizar el agente a una oferta.

1.2 Campos obligatorios de una Oferta



- Nombre de la oferta
- Fecha de cierre de la oferta (se recibirán avisos en función de la fecha de cierre)
- **Obra** (no obligatoria en Oferta Cliente)
- Distribuidor: Todas las ofertas deben incluir un distribuidor para poder cargar la tarifa al sistema, ya sea el de la zona asignado o un genérico por provincia (ejemplo: DG BARCELONA)
- Marca Comercial: Cada distribuidor tiene sus marcas comerciales (SIMON, FLUVIA, LIGHTING). En caso de que no aparezca poner "OC-*".
- **Etapas**: Varía en función del estado de la obra
 - Licitación: Cuando aún no se ha adjudicado la obra a ningún constructor/instalador y están pidiendo precio
 - Pendiente: Adjudicada a una instalador y aún no sabemos si está ganada o perdida
 - o Adjudicada Totalmente: Oferta Ganada (es la que debe contabilizar)
 - Adjudicada a otro Distribuidor: Cuando existe una oferta "Adjudicada totalmente" el resto de ofertas debe poner "Adjudicada a otro Distribuidor" (nunca deben contabilizar)
 - o **Perdida:** Oferta Perdida (solo una debe contabilizar)
- **Probabilidad de éxito (%)**: el % de éxito de ganar la oferta
- **Divisa:** (Euro)

1.3 Automatización de estados de una Oferta y Obra.



1.4 Contabilizar una oferta



Se marca la casilla contabiliza y se asigna un agente de contabilización que es quien nos solicita la Oferta (Distribuidor, Instalador o Cliente Final). En las Cuentas debe de estar correctamente rellanado el campo de "Actividad", sino el sistema da error.

Debemos contabilizar todas aquellas ofertas relacionadas con una oportunidad en curso, ya sea asociada a una obra o no. En el caso de usar la oferta para realizar una propuesta de un piso tipo por ejemplo, o un presupuesto previo para presentar en una negociación, no es necesario contabilizarla.

De todas las ofertas existentes en una obra, sólo se podrá contabilizar una oferta por línea de negocio o marca comercial.

- Se contabilizará una en fase de proyecto (prescripción) se gane o se pierda (prescrito o no) y el agente de contabilización es "Cliente Final".
- Se contabilizará una en fase de obra (Instalador) se gane o se pierda y el agente de contabilización es "Instalador".
- Si el distribuidor solicita una oferta directamente el agente de contabilización es "Distribuidor".

Se ha creado un nuevo flujo de contabilización, de manera que sólo permitirá una oferta contabilizada por línea de negocio y marca comercial.

Cuando la oferta evoluciona cambiando de canal, la contabilización también evoluciona de manera que cuando pasamos la oferta de canal prescriptor a instalador y contabilizamos esta, automáticamente se descontabiliza la de prescriptor, Del mismo modo, al pasar de canal instalador a distribuidor, se descontabiliza la de instalador y se contabiliza la de distribuidor. De esta manera, sólo habrá una oferta contabilizada en la obra, y no tendremos duplicidades en las cifras que saquemos de Dakota.

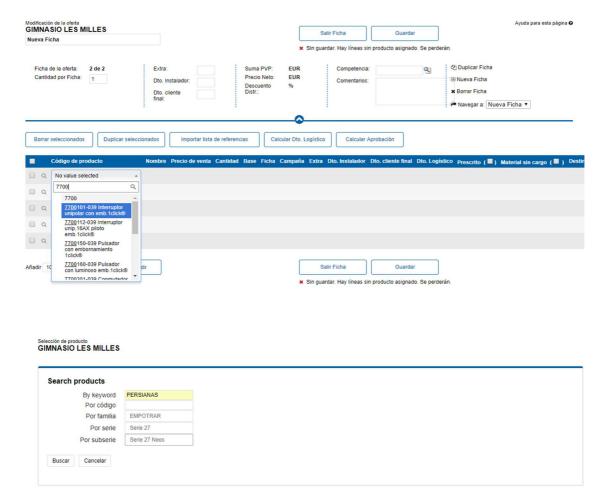
FLUJO DE CONTABILIZACIÓN



1.5 Crear una Ficha

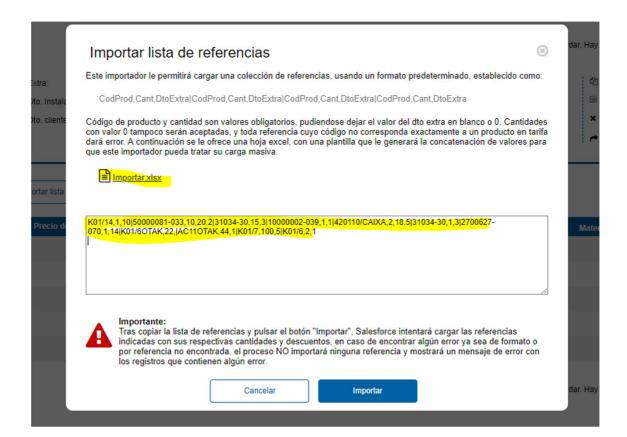
Tenemos dos maneras de crear la lista de materiales.

- 1.5.1 Introducir las referencias una a una tras buscarlas. La búsqueda de producto se puede realizar de la siguiente manera:
 - Por palabra. Para esto nos iremos a la lupa que aparece a la izquierda del código de producto y no lleva a un buscador.
 - Por Familia-Serie-Subserie. Marcamos en la misma lupa y nos lleva al buscador.
 - Por código: Introducimos directamente la referencia y nos da la descripción.
 - Después de esto ponemos la cantidad.



1.5.2 Importar lista de referencias.

Al marcar "Importar lista de referencias" se nos abre el siguiente cuadro



Le damos a "Importar xlsx " y se descargará el siguiente Excel.



En el pondremos las referencias, las cantidades y los descuentos extra, si procede. Siempre se descargará este mismo Excel, por lo que se recomienda guardarlo, y entonces nos ahorramos importarlo cada vez.

Si tenemos nuestra lista de materiales en otro formato, que nos haya pasado nuestro cliente o que usemos nosotros, copiaremos las referencias y cantidades a este Excel. Esto nos genera una cadena de referencias, marcadas en naranja, que debemos copiar y pegar en el cuadro en blanco del importador. En la primera imagen se puede ver ya marcado en amarillo el resultado después de copiar.

A continuación le damos a Importar.

Hay un triángulo rojo que pone Importante. Hay que leerlo. Si hay algún error en nuestras referencias, no se producirá la importación. El resultado es el siguiente.

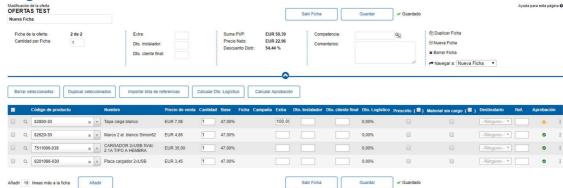


Las fichas se pueden modificar, añadir, duplicar, borrar y navegar entre ellas dentro de la oferta.

Por cada línea de producto se podrá indicar si está prescrito y/o es material sin cargo (obligatorio poner "Destinatario").

También se podrá añadir un descuento adicional, que en función del descuento será enviado a un nivel de aprobación diferente.

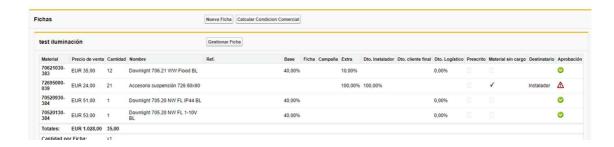
Si no se rellenan los campos "Dto Instalador" y "Dto cliente final (dto de una homologación)" no se podrán calcular los márgenes por tanto los datos mostrados de márgenes no serán correctos.



El cálculo del descuento logístico, no es siempre automático, por lo que tenemos el botón de Calcular Dto. Logístico. Si nos hemos olvidado de hacerlo, nos queda el comodín del público, al salir de la ficha y dando en Calcular Condición Comercial.

1.6. Calcular Condición Comercial

Lo usaremos en los cambios de tarifa, para actualizar la tarifa con la que está realizada la oferta y para conocer las condiciones finales de la oferta, incluido el dto. Logístico.



1.7. Calcular Aprobación, que nos dirá qué nivel de autorización son necesarios para aprobar las condiciones comerciales que hemos reflejado en la ficha, y será de uso obligatorio si se dan condiciones extras.

Si el nivel de aprobación resultante está por encima del 1, que es el comercial, será obligatorio darle a Enviar para Aprobación.



La bandera permanecerá en rojo, hasta que la oferta esté aprobada y la oferta bloqueada.

Una vez la oferta está aprobada se bloqueará y ya no se podrá efectuar ningún cambio en la lista de materiales ni condiciones comerciales. El propietario será el único que podrá modificar el estado, contabilización, fecha y probabilidad de cierre.

1.8. Historial de aprobaciones.

Aquí podremos ver las aprobaciones solicitadas y su estado.



1.9. Generar la Oferta en PDF para enviar

Siempre que la oferta no incluya Dtos Adicionales se podrá generar el pdf sin dar a "Enviar Aprobación". Esta funcionalidad nos permitirá realizar las distintas versiones de lista de materiales que suelen tener la ofertas previo a la autorización de descuentos. Una vez le demos a enviar aprobación ya no podremos efectuar ningún cambio.

No será necesario copiar la misma oferta para enviar a distintos clientes, el propietario la compartirá con quien la necesite. Solo hay que vincular la Cuenta y el Contacto.

Asignar Cuenta y Contacto



- Una vez vinculemos la Cuenta, en el campo "Contacto" deberemos buscar, en el buscador, el contacto de esa cuenta. Si no nos acordamos deberemos abrir una nueva pestaña con la Cuenta para poder ver sus contactos y luego introducirlos en el campo "Contacto".
- El formato del pdf es el mismo que el CRM anterior. (Siempre información en PVP)
- La oferta no se envía directamente a través del sistema, hay que guardarla en la Surface y enviarla posteriormente con el Outlook (Se recomienda vincularlo con el Outlook para tener constancia del envío)
- Dentro de la oferta, en el campo "Registros de ofertas enviadas" se pueden visualizar las distintas versiones de ofertas generadas en pdf de ese contacto.

Privacidad de las ofertas

Las ofertas son privadas por defecto y le das visibilidad por usuario y por la gestión por territorio por eso los usuarios con perfil manager ven las ofertas de las usuarios con perfil comercial en su área geográfica.

El creador deber compartirla (botón "Compartir") con los usuarios que la quieran ver o modificar, dándoles permisos de lectura o lectura/escritura.



Esta página enumera los usuarios, grupos, funciones y territorios que tienen acceso de colaboración a oferta3. Haga clic en Ampliar lista para ver todos los usuarios que tienen acceso.

Ver: Todos ✓ Modificar | Crear nueva vista

Colaboración de grupos y usuarios Agregar Ampliar lista Acción Tipo Nombre + Acceso a ofertas Motivo Asignación de Territorio para la previsión y elaboración de informes Territorio Barcelona Sólo lectura Usuario Admin Simon Lectura/escritura Colaboración de cuentas Usuario Sonia Buque Llobet Acceso completo Propietario

ABCDEFGHIJK

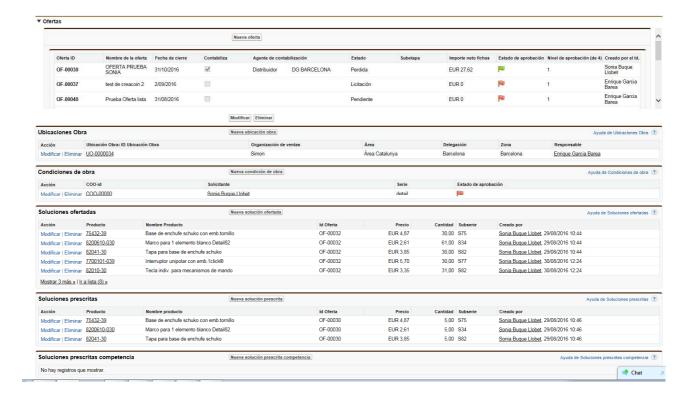
Explicación de los niveles de acceso

- Acceso completo: Los usuarios pueden visualizar, modificar, eliminar y transferir el registro. Los usuarios también pueden ampliar el acceso de colaboración a otros usuarios.
 Lectura/escritura: Los usuarios pueden visualizar y modificar el registro, así como agregarle registros, notas y archivos adjuntos asociados.
 Sólo lectura: Los usuarios pueden visualizar el registro y agregarle registros asociados. No podrán modificar el registro ni agregarle notas ni archivos adjuntos.
 Privado: Los usuarios no pueden acceder al registro de ninguna forma.

Al compartir seleccionar siempre permiso de lectura.

Visualización de Ofertas en una Obra

Dentro de una obra se puede visualizar el listado de ofertas creadas (sin ver el contenido), listado de material ofertado (unidades totales) y material prescrito. (Ver información de las ofertas en el apartado de OBRA)

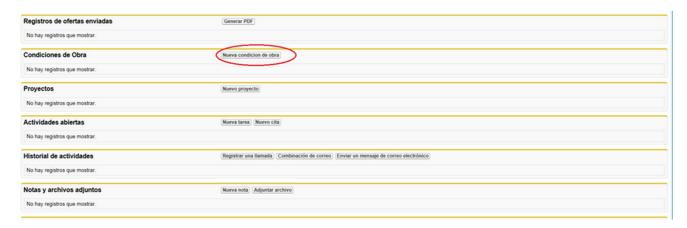


Condición de obra

- Una condición de obra es un descuento específico para una determinada oportunidad (misma condición para todos los distribuidores), normalmente en fase de licitación.
 - Su principal función es evitar perder margen bien sea porque el canal (instalador/Distribuidor) busca obtener mejores descuentos por otras zonas, o porque tenemos una prescripción dura que nos permite evitar erosionar el margen.
- Sólo pueda existir una por oportunidad. La puede crear cualquier comercial y debe ser autorizada por el DA y el responsable de negocio. Debe recoger el acuerdo (condición) tanto para el que compre el material como para el distribuidor. Se informará por Subserie desde la propia oferta y activará el check de condición de obra de la propia obra indicando su estado (Solicitada/autorizada) en base a la autorización de la oferta.
- Los datos de la condición de obra se subirán a la obra y serán públicos e informativos.
- No realizará ningún control sobre la condición real introducida en las fichas de la oferta pero la existencia de una condición de obra requiere aprobación. (Enviar para aprobación). Hasta que no esté autorizada la condición de obra no está en vigor.

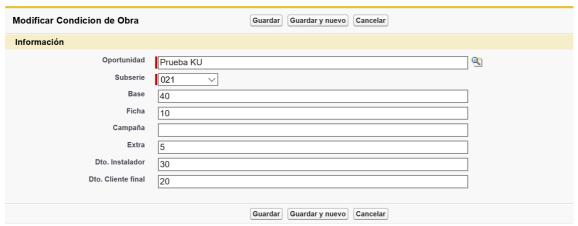
Pasos:

Introducción de la condición de obra en la oferta.



Rellenar los campos con las condiciones especiales





• Visualización en la oferta

