# ERP报价思路

## 原有报价模式遇到的问题

1. 销售只能提供清单，不能提供设备配置；
2. 设备种类型号太多没办法一一对应准确报价，可能出现报价误差，参考价值不大；
3. 报价单模板不统一，每一张单子报价出来格式都不一样，显得不专业；
4. 依靠人来报价费时费力，容易出现争议；
5. 生僻设备报价经验没办法积累；

## 报价模块设计要求

1. 经过简单培训销售即可上手自助报价，快速简单；
2. 报价过程中遇到问题销售也会主动与客户沟通确认需求；
3. 报价有市场参考价值；
4. 系统可以自动生成标准化报价清单；
5. 可随时增加报价数据库内容，添加设备方便；
6. 项目报价可积累追溯；

## 具体实现思路

1. 我们把目前遇到的常用设备价格跟指标输入到系统内，设备清单由我们现在遇到的所有设备，根据不同场景我们先做出列表价，列表价应该是客户无法接受的高价；
2. 设备清单导入系统时，根据不同设备情况作出简单分类，根据设备价值来做分类的基准，（例如X86 2U服务器报价基本上在800左右，我们就不分品牌，只简单数一下客户需求的数量即可快速统计出报价），目前我统计出硬件大约有六大类，软件只有数据库中间件一大类，人工服务算一类，培训服务算一类。总共约九类设备报价；
3. 销售在做报价的过程可以在ERP网页上面，根据客户要求的清单不同，自己先整理一下需求有几大类，然后在网页上面点击下拉菜单，选择类型，品牌，级别，时间等相关信息；
4. ERP直接导出的服务报价，应该是客户无法接受的超高价，我们在根据客户的现场情况，要求情况难易程度，客户关系等销售信息来最终确定折扣是多少；

## 整理好的报价类型在表格内，请看一下