

Quote management

Gennemgang af SuperOffice Quote (Tilbudsstyring)



Dine værter:



Jonas Kallan Langvad



Orhan Kitir

Connect with us



Salgsstyring og tilbudsopfølgning



**Dialog med
kunden**

**Opportunity
identificeres**



**Tilbud laves
og sendes**

**Ordre
modtages**



Tilbud følges op

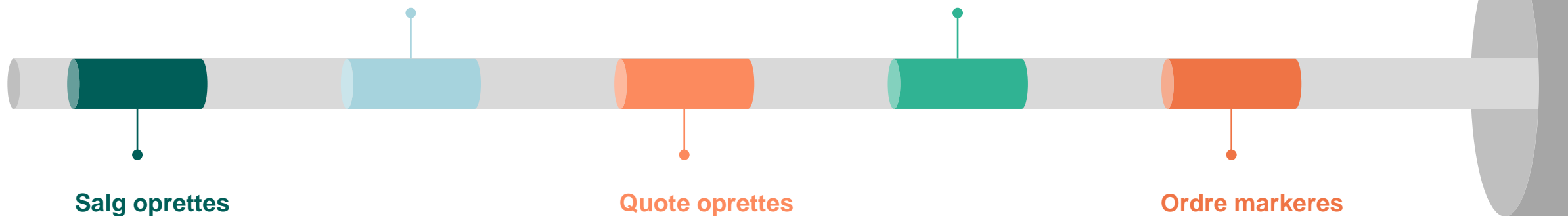
Salget i SuperOffice

Salgsguide

En salgsguide kan understøtte salgsprocessens forskellige faser. Standard skabeloner beriger salgsteamets muligheder.

Tilbud sendes til kunden

Tilbud omdannes til PDF-format og sendes til kunden for godkendelse (der kan tilvælges Digital Signatur muligheder).



Salg oprettes

Opportunity identificeres og oprettes på kundekortet i SuperOffice.

Quote oprettes

Tilbud oprettes med produkter, priser, rabatmuligheder og Word fil genereres ud fra en tilbudsskabelon.

Ordre markeres

"Registrer ordre" er en god knap, der konverterer til en Ordrekladde i jeres ERP system.

Andre standard muligheder

Opfølgnings-aktiviteter

Sender I tilbud uden at følge op hos kunden?

Rabat og godkendelse

Rabat i beløb og procent pr. linje

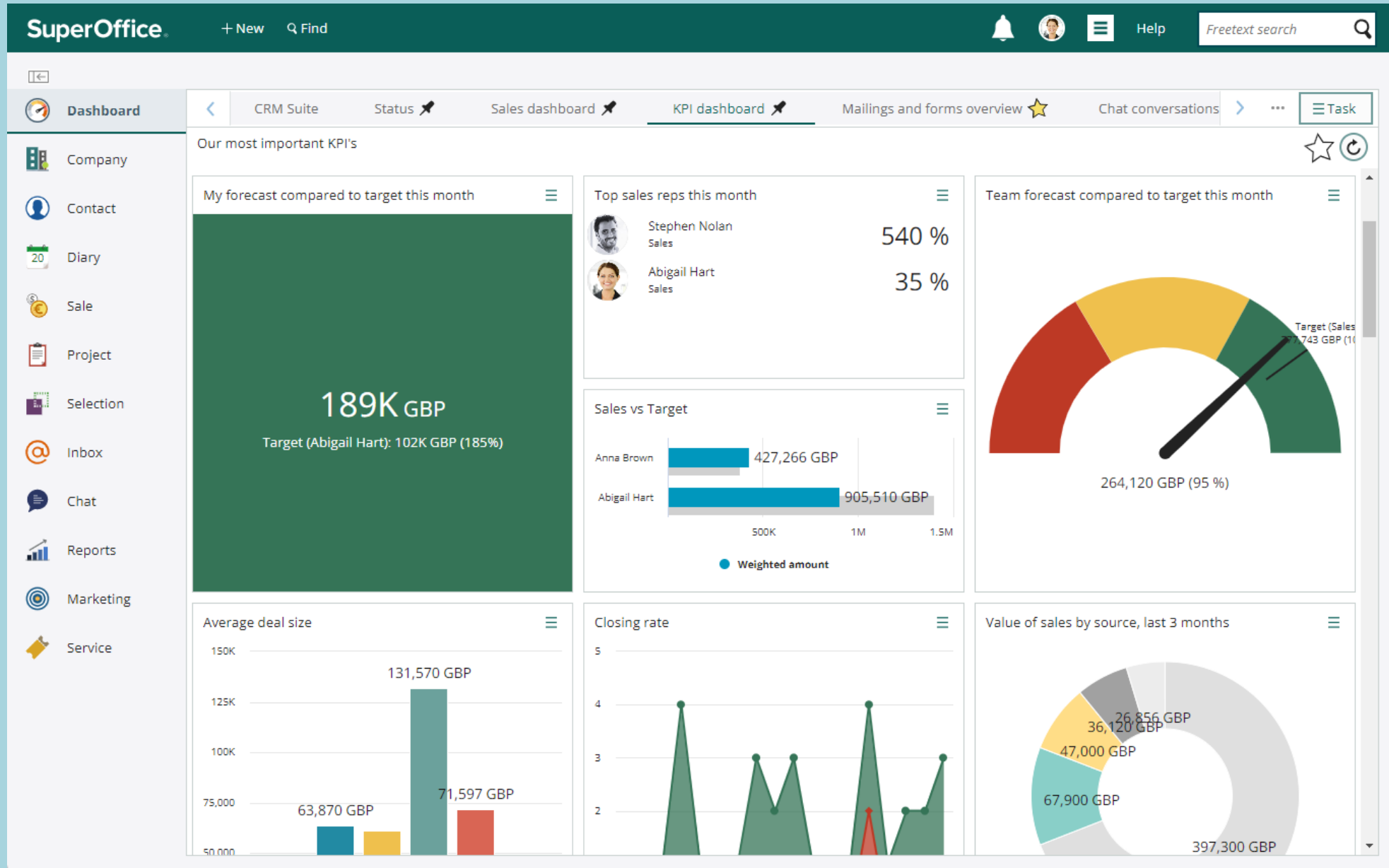
Rabat i beløb og procent pr. tilbud

Leder skal godkende salg.

Pipeline og dashboard

Følg med i salgstragten og del forventet ordreindtag med kolleger og ledere.

Sammenhold performance mod budget



Let's do the demo!

Salg og tilbud i SuperOffice

**Opret og send
tilbud**

**Automatisk
synkronisering
med jeres ERP**

Data insight



Tak for i dag!

Husk

**Webinar: Sådan håndterer du salgsforespørgsler professionelt
den 24. januar**

**Webinar: Skærmdesigner og Custom archive
den 28. februar**

SuperOffice.dk/events

 **SuperOffice®**