

# Angebot (Quotation)

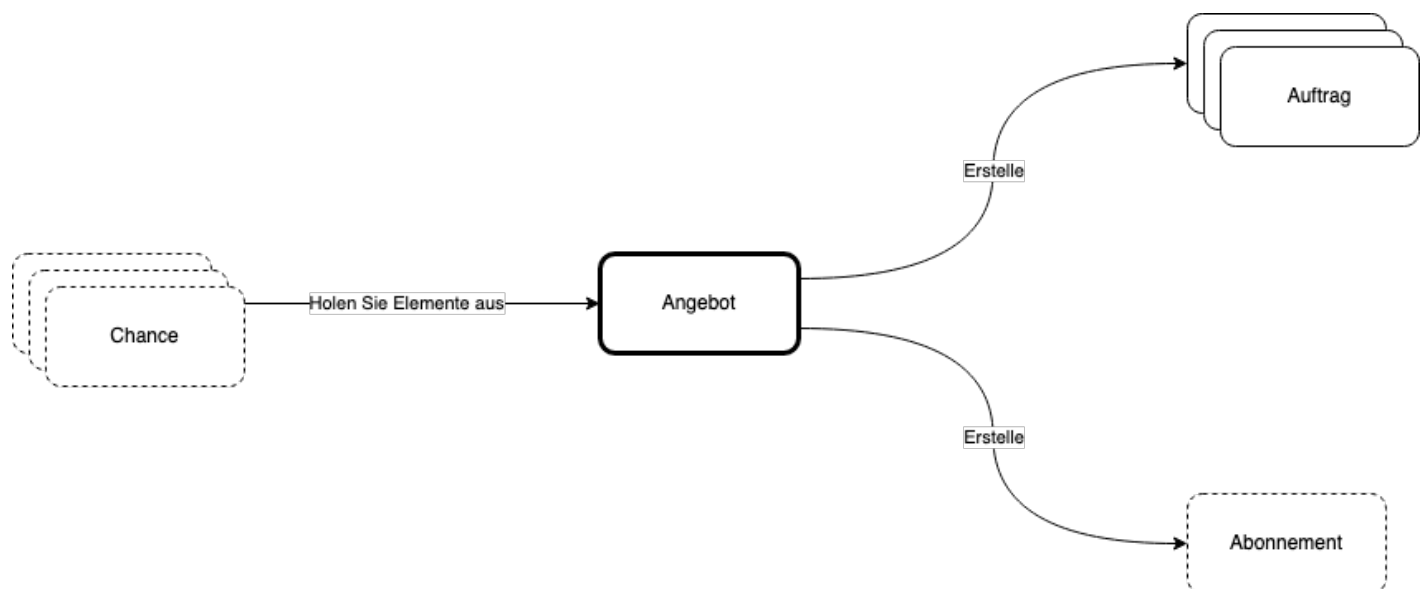
## Einführung

Im Angebot bieten wir unseren Leads und Kunden Artikel aus unserem Lager-Sortiment an. Hierzu gehören Lagerartikel und Dienstleistungen.

Abhängig unserer Arbeitsweise kann das schreiben von ERPNext der erste Schritt in unserem Vertriebsablauf sein. Arbeitet wir jedoch strikt nach ERPNext vorgabe sollten vorher folgendes Thema behandelt sein:

- [Einführung in CRM](#)

## Übersicht



## Status

| Status                  | Erläuterung   |
|-------------------------|---|
| Entwurf (Draft)         | Das Angebot ist noch nicht gebucht.   |
| Offen (Open)            | Das Angebot ist gebucht.  |
| Bestellt (Ordered)      | Das Angebot wurde über einen gebuchten Kundenauftrag in Auftrag gegeben (automatisch) |
| Verloren (Lost)         | Das Angebot wurde über den Button "Verloren" geschlossen.                             |
| Abgebrochen (Cancelled) | Das Angebot wurde händisch abgebrochen.   |
| Verfallen (Expired)     | Das Datum im Feld "Gültig bis" wurde erreicht.  |

Die Stati des Angebots wirken sich auf Lead und Chance aus!

# Angebot erstellen

Ein Angebot sollte nach Möglichkeit immer aus einer Chance erstellt werden!

# Angebotsdatum

Das Angebotsdatum hat einen Einfluss Artikelpreise mit einer Gültigkeit welche über eine Preisliste in das Angebot gelangen.

# Artikel

## Wertansatz

Der Wertansatz ist dann nicht 0 € wenn dieser vorher bestimmt wurde. Dies passiert entweder beim erstellen eines Artikels wo wir die Möglichkeit bekommen einen Wert zu setzen oder aber über den

Einkauf, bzw. das einlagern von Artikeln. Dort wird ebenfalls der Wertansatz bestimmt.

## Rohgewinn

Der Rohgewinn errechnet sich automatisch:  $\text{Nettopreis} - \text{Wertansatz} = \text{Rohgewinn}$

# Weiterführende Links

- [Kundenauftrag \(Sales Order\)](#)
- 

# Quellen & Verweise

---

Version #10

Erstellt: 23 August 2020 10:30:45

Zuletzt aktualisiert: 9 September 2024 10:18:58