

Poptávky



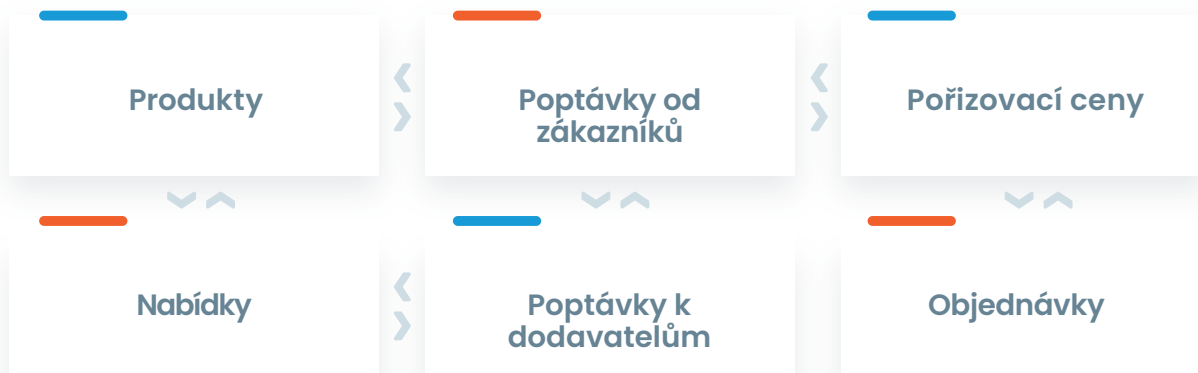
Poptávkové řízení je stěžejní pro **před-obchodní** fázi. Jde jak o **záznam poptávek od zákazníků**, tak o vystavování **poptávek směrem k dodavatelům**. U těch prvních jde o podchycení prozatím nezávazných **požadavků zákazníků** a u těch druhých o zjištění nejlepší **ceny a dodacích podmínek** od dodavatelů.

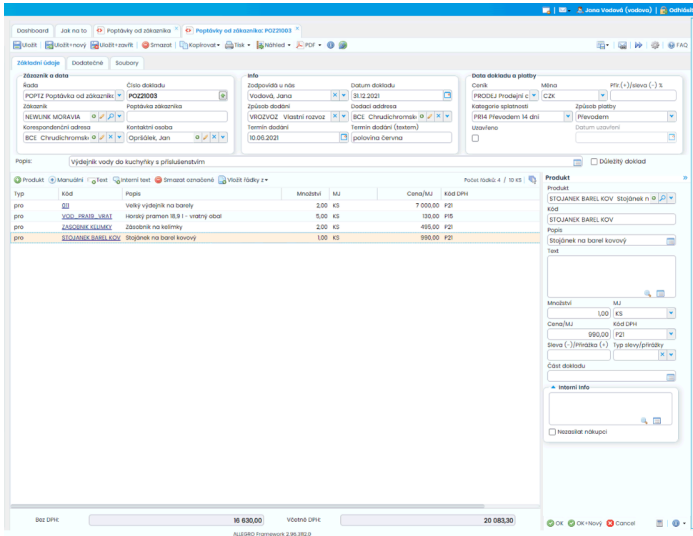
Hlavním účelem **poptávkových řízení** je podrobný sběr údajů o situaci produktů na trhu, a to jak ze **strany nabídky, tak poptávky**. Propojením takových údajů a jejich důkladným vyhodnocením získá firma daleko **lepší přehled pro efektivnější obchodování**.

Hlavní přednosti a charakteristiky

- ✓ zjištění možností, **cen a termínů** dodávek produktů
- ✓ propojení poptávek **od zákazníků na poptávky dodavatelům**
- ✓ **záznamy reakcí** na poptávky se zápisem podrobností k řádkům produktů
- ✓ podrobné **sledování postupu vyřizování** poptávek
- ✓ **vyhodnocování nabídek** nejen dle cen, ale i dle termínů a způsobů dodání
- ✓ provázání s ostatními **obchodními agendami**

Schéma modulu



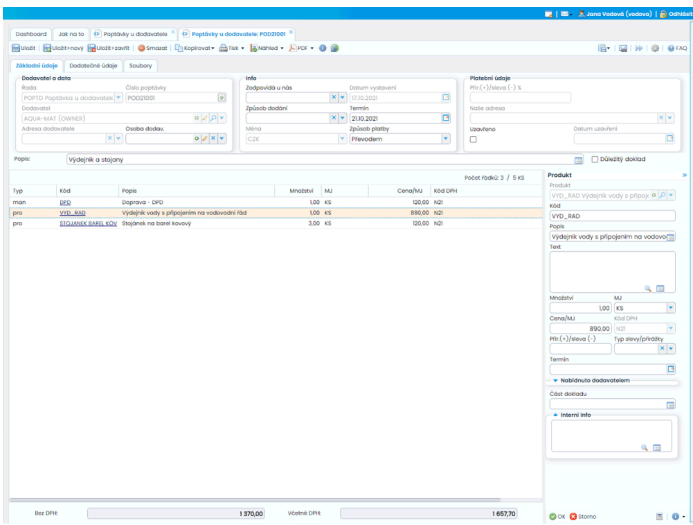
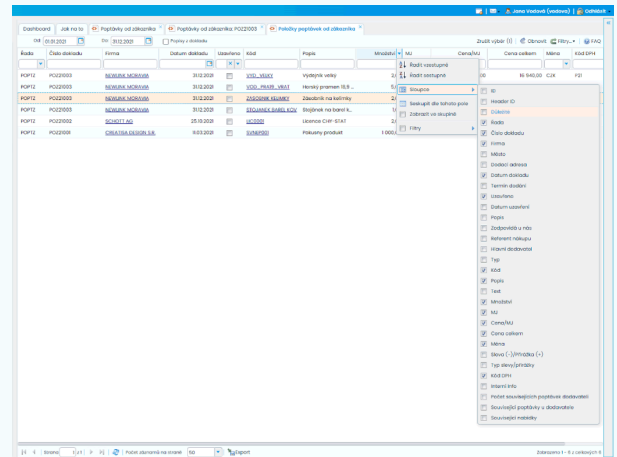


Registrace poptávek od zákazníků

Pečlivými záznamy požadavků získávaných od zákazníků se plní **databáze poptávek**. Ty jsou pak přehledně **zobrazeny v seznamu**, který je možné dle potřeby procházet, filtrovat, třdit i zobrazit v detailech po jednotlivých položkách. Případně **poptávky uzavírat**, pokud již pro zákazníka nejsou aktuální nebo není možnost zákazníkovi vyhovět.

Poptávky zákazníků k vyřízení

Ze zaznamenaných poptávek se vytváří jejich **seznam k vyřízení**. Je pamatováno i na to, že pokud je poptávka na zboží, které není běžně skladem, jsou tyto **předány do nákupu k poptání od dodavatelů**. Po zjištění potřebných dat jsou pak následně, jako **reakce na poptávky**, zákazníkům vystavovány a **zasílány nabídky**. Samostatný seznam pak tvoří vyřízené položky poptávek.

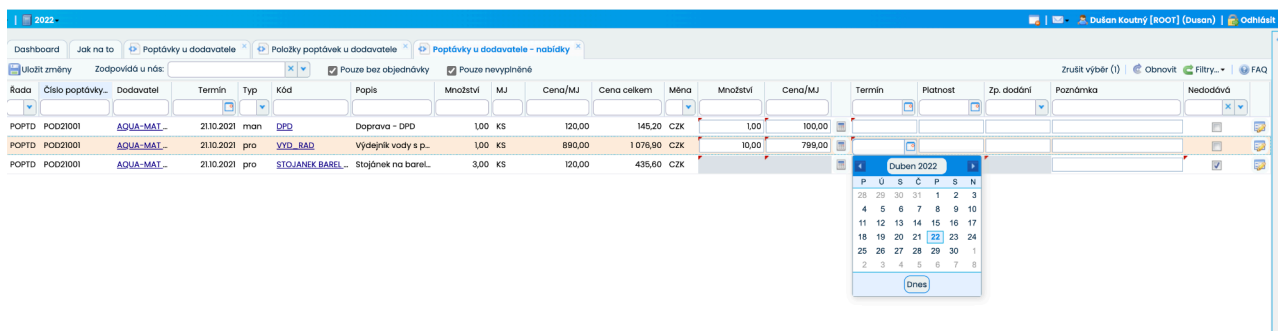


Poptávky k dodavatelům

Směrem k dodavatelům je možné **vytvářet poptávky**, kromě manuálních zápisů, také bez zdlouhavého opisování pomocí funkcí pro **vkládání a kopírování informací** z jiných agend systémů. Je možné tak jednoduše kopírovat řádky z poptávek od zákazníka, ze zaznamenaných **požadavků na nákup**, kopírováním z jiného obchodního dokladu i **natažením z excel souboru** v připravené struktuře.

Nabídky od dodavatelů – reakce na poptávky

Pokud dodavatel na poptávku **reaguje nabídkou**, jsou tato data zaznamenána k vystaveným poptávkám a plní se tak **přehled pro jejich následné zpracování**. Zapisuje se nabízené **množství a cena, termín, platnost do data, způsob dodání** a případná poznámka. Také je možno uvést příznak, že dodavatel poptávané **zboží nedodává**.



Vyhodnocení poptávek

Se sesbíraných údajů, což představuje zpravidla největší pracnost, je pak již celkem snadné provést **vyhodnocení**, které z nabídek dodavatelů jsou **nejvhodnější**. A to nejen z hlediska ceny a objemu dodávky, ale také dle termínu, platnosti a způsobu dodání. Z nejvhodnějších **nabídek dodavatelů** jsou pak vytvářeny **objednávky**. Tím se postup přesune z před-obchodní fáze již do standardního obchodního procesu.

