

Cotizaciones de ventas

Una *cotización de ventas*, o solo cotización, es un documento que se le envía a un cliente. En este documento se muestran los costos estimados y los términos de los bienes y servicios. Una vez que se acepte una cotización, esta se puede convertir en una orden de venta, el acuerdo final antes de la entrega y facturación.

Resumen de un flujo de ventas

Las cotizaciones son parte de un flujo de ventas más amplio que está compuesto de varias etapas de interacciones con los clientes, desde el interés inicial hasta el pago.

Los flujos de venta normalmente constan de los siguientes pasos:

1. *Cotización*: La propuesta que se le envía a un cliente con los detalles de un producto y sus precios.
2. *Orden de ventas*: Se crea de forma automática cuando el cliente acepta la cotización. Así se confirma la venta.
3. *Entrega* (si es aplicable): El envío de los productos o la prestación de los servicios.
4. *Factura*: La factura se emite según la orden de ventas o los productos y servicios entregados.
5. *Pago*: El cliente paga la factura y así se completa el ciclo del flujo de ventas.

Con este flujo las empresas podrán darle seguimiento al ciclo de vida de una venta y mantener toda la información consistente en todas las aplicaciones.

En Odoo, las cotizaciones se configuran en la aplicación **Ventas**. También se pueden generar desde otras aplicaciones que formen parte del flujo de trabajo de ventas:

- **CRM**: **Convierta sus oportunidades** en cotizaciones para darle seguimiento a negociaciones importantes.
- **Soporte al cliente**: **Genere cotizaciones a partir de tickets** cuando ofrezca servicios de paga o productos.
- **Suscripciones**: **Ofrezca servicios recurrentes** antes de iniciar con un ciclo de facturación automática.

Cotizaciones de ventas en negociaciones

Las cotizaciones son un paso esencial en el proceso de ventas, ya que acortan la distancia entre el interés inicial de un cliente en bienes y servicios y el contrato final para el pago y la entrega de los mismos. La cotización también asegura la

transparencia de los precios para que ambas partes puedan negociar y finalizar los términos antes de comprometerse a cualquier acuerdo.

Las cotizaciones de ventas son cruciales para las negociaciones, ya que definen el alcance y el costo de lo que se está vendiendo al cliente final. En las cotizaciones se establecen expectativas claras sobre el precio, la entrega, los impuestos y los términos de pago. Esta es una etapa que se documenta donde los acuerdos se pueden negociar antes de cerrarse.

Los componentes clave de una cotización de ventas

Una cotización de ventas bien estructurada contiene la información que se menciona a continuación:

- Un número y fecha de cotización: Este es un identificador único que sirve como referencia y monitoreo, además de que muestra **la fecha de emisión y vencimiento**. En la aplicación **Ventas** de Odoo, el número de cotización se asigna según una convención de nomenclatura estándar.
- Información del cliente: El nombre e información de contacto del cliente, incluyendo su **dirección de facturación y entrega**.
- Productos y servicios: Una lista desglosada de los artículos que se van a comprar, se incluye la cantidad, las especificaciones (las necesarias) y el precio unitario.
- Términos de pago y **listas de precio**: Acuerdos y reglas configuradas para los precios y el pago de esta cotización de ventas en específica.
- Precios especiales: doc:
Descuentos y precios promocionales <products_prices/prices/pricing> opcionales para actualizar o modificar líneas de producto individuales.
- Costo total y moneda: El resumen de los totales del producto, servicio y envío, incluyendo los impuestos relevantes.

En la aplicación **Ventas** de Odoo, las cotizaciones pueden incluir detalles y configuraciones adicionales para agregar más información, como las **plantillas de cotización, planes de suscripción y el equipo de ventas o nombre de la persona que refirió la venta**.

The screenshot shows the Odoo Quotations interface. At the top, there is a 'New Quotations S00095' button. Below it, there are navigation buttons: 'Send by Email', 'Confirm', 'Preview', and 'Cancel'. A progress bar shows the current stage as 'Quotation', with 'Quotation Sent' and 'Sales Order' as subsequent stages. The main content area displays the quotation number 'S00095' and a table of fields:

Customer	Abigail Peterson	Expiration ?	03/28/2025
Referrer		Recurring Plan	
Invoice Address	Abigail Peterson	Pricelist ?	Default (USD)
Delivery Address	Abigail Peterson	Payment Terms	Immediate
Quotation Template			

Order Lines	Optional Products	Quote Builder	Other Info	Notes				
Product			Quantity	Unit	Unit Price	Taxes	Disc.%	Amount
☰ [FURN_6667] Acoustic Bloc Screens (Wood)			15.00	Units	295.00	15%	15.00	\$ 3,761.25
Add a product Add a section Add a note Catalog								
<div style="text-align: right;"> Coupon Code Reward Discount Add shipping </div>								
Terms & Conditions: https://75728453-master-all.runbot109.odoo.com/terms						Untaxed Amount: \$ 3,761.25		
						Tax 15%: \$ 564.19		
						Total: \$ 4,325.44		
						Margin: \$ 3,761.25 (100%)		