QUOTERA

Коммерческие предложения для промышленного оборудования

Цифровой каталог, комплектация и фирменный PDF



Демонстрация для производителей / 2026

Где подготовка КП занимает лишнее время

Типовой сценарий продажи оборудования с вариантами исполнения

01

Поиск модификации

Менеджер сверяет характеристики с каталогом и прайсом.

02

Сборка комплектации

Позиции, опции и комплектующие приходится переносить вручную.

03

Оформление документа

При изменении заказа спецификацию и PDF нужно обновлять.

Эти операции можно стандартизировать для повторяющихся запросов.

От выбора позиции до готового КП

01

Каталог

Товары, варианты и характеристики в одном месте.

02

Комплектация

Менеджер формирует состав предложения из доступных позиций.

03

Расчёт

Стоимость собирается по заданным данным каталога.

04

PDF-документ

Клиент получает единообразное коммерческое предложение.



ПОДХОДИТ ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Одна логика для разных товарных групп

Насосное оборудование

Промышленная вентиляция

Компрессорные станции

Теплообменники и фильтрация

Точный состав полей и правил задаёт производитель.

Пример: КП на насосную станцию

Иллюстративная спецификация после согласования технического решения

Позиция	Исполнение / состав	Кол-во
Насосная станция	Базовая модель, пример	1 шт.
Щит управления	Комплект автоматики, пример	1 шт.
Запасные части	Комплект ЗИП, пример	1 компл.

В пилоте номенклатуру, параметры и цены заменяем на согласованные данные завода.

Пример не содержит реальных артикулов, цен или инженерного расчёта.

Что получает компания

Менеджер продаж

Меньше повторного набора информации и ручного оформления документов.

Руководитель

Единый формат предложений, удобнее проверять состав и условия.

Покупатель

Понятная спецификация и аккуратный документ, который проще согласовать.

Пилот на одной группе оборудования

Начинаем с ограниченного объёма и проверяем результат на типовых запросах.

01

Ассортимент

Выбираем линейку, цены и допустимые опции.

02

Адаптация

Настраиваем карточки и шаблон фирменного КП.

03

Проверка

Проводим тест по вашим реальным типовым запросам.

04

Передача

Фиксируем правила работы и список доработок.

Сроки, интеграции и стоимость определяем после разбора номенклатуры.

Готовая демонстрация и настройка под завод

Уже можно показать

- Каталог из 12 демонстрационных товаров
- Поиск и выбор позиций
- Корзина и подсчёт стоимости
- Формирование фирменного PDF

Дорабатываем под заказчика

- Реальная номенклатура и характеристики
- Прайс, правила комплектования
- Фирменный стиль и шаблон КП
- Интеграции оцениваются отдельно

Демонстрационные цены не являются предложением на ваше оборудование.

Проверим процесс на ваших данных

Одна группа оборудования. Понятный объём. Фиксируем критерии приёмки до начала работ.

01 / ДАННЫЕ

До 15 позиций

Одна согласованная продуктовая группа, цены и допустимые опции.

02 / РЕШЕНИЕ

Каталог + PDF-КП

Выбор позиций, комплектация и фирменный документ на согласованных данных.

03 / КОНТРОЛЬ

5 тестовых запросов

Сверка состава, цены и документа с исходными правилами клиента.

Предварительный ориентир пилота: 49 000 ₽ · после согласования номенклатуры и ТЗ

Пилот — 49 000 ₽

Небольшой проверяемый этап перед полноценным внедрением

Что входит

- До 15 товарных позиций
- 1 шаблон фирменного PDF
- 5 проверочных запросов

Дальнейшее развитие

Основной проект: ориентир 150–300 тыс. ₽. Зачёт стоимости пилота — по отдельной договорённости.

Инженерный подбор, неподтверждённые расчёты и интеграции без ТЗ не включены.

QUOTERA

Покажем систему на вашем ассортименте

На встрече разберём одну продуктовую группу
и пример коммерческого предложения.

Александр Белоусов

belousov.trend@gmail.com

Демонстрация по запросу