

## Informes de cotizaciones

### Descripción

Esta opción del menú agrupa distintos informes relacionados con el seguimiento de cotizaciones efectuadas a clientes habituales, ocasionales y potenciales.

#### Cotizaciones por vendedor

Este proceso informa, para un rango determinado de vendedores, las cantidades cotizadas, ordenado por código de vendedor.

Si está activo el parámetro Incluye Vendedores Inhabilitados, podrá analizar la información de los vendedores deshabilitados.

En el campo Cantidades a considerar, indique si obtiene el listado en unidades de stock o en unidades de venta (bultos).

#### Cotizaciones por cliente

Este proceso informa todas las cotizaciones correspondientes a un rango de clientes.

Es posible seleccionar el tipo de cliente a considerar (habitual, potencial u ocasional).

En el campo Cantidades a considerar, indique si obtiene el listado en unidades de stock o en unidades de venta (bultos).

Para más información, consulte el ítem [Filtros adicionales](#).

#### Cotizaciones por fecha

Este proceso informa todas las cotizaciones, ordenadas por un tipo de fecha a seleccionar.

Los criterios de ordenamiento disponibles en esta opción son los siguientes: por fecha de ingreso de la cotización, por fecha de vigencia, por fecha de emisión, por fecha adicional 1 o por fecha adicional 2.

En el campo Cantidades a considerar, indique si obtiene el listado en unidades de stock o en unidades de venta (bultos).

Incluye Cotizaciones: indique el estado de las cotizaciones a incluir en el informe. Es posible considerar sólo las 'Pendientes' (o 'Ingresadas'), sólo las 'Procesadas', sólo las 'Autorizadas', sólo las 'Aceptadas' o todas. Por defecto, se procesan todos los estados de las cotizaciones.

Incluye Cotizaciones Perdidas: active este parámetro para incluir las cotizaciones clasificadas como perdidas. Para más información, consulte el proceso Pérdida y Activación de Cotizaciones.

Desde / hasta Clasificación Adicional 1 / 2: es posible filtrar por los campos de clasificación adicional 1 y de clasificación adicional 2, si están activos en la solapa Comprobantes del proceso [Parámetros de Ventas](#).

### **Cotizaciones por artículo**

Este reporte brinda información de las cantidades cotizadas, para un rango de artículos seleccionado.

En el campo Cantidades a considerar, indique si obtiene el listado en unidades de stock o en unidades de venta (bultos).

Para más información, consulte el ítem [Filtros adicionales](#).

### **Seguimiento de cotizaciones**

Este proceso emite un informe de seguimiento de cotizaciones realizadas. Dado que usted puede generar pedidos en base a cotizaciones, este informe brinda la información más relevante de la relación entre ambos documentos.

Es posible ingresar un rango de números de cotización y de clientes a listar.

Seleccione el tipo de cliente a considerar (habitual, potencial u ocasional).

En el campo Cantidades a considerar, indique si obtiene el listado en unidades de stock o en unidades de venta (bultos).

El sistema informa, para cada uno de los renglones de una cotización, el detalle de los comprobantes afectados con la cantidad pedida en cada caso. Además, se indica el estado de cada una de las cotizaciones incluidas, en el momento de emitir este informe.

Para más información, consulte el ítem [Filtros adicionales](#).

### **Cotizaciones perdidas**

Este reporte brinda información de las cotizaciones clasificadas como «perdidas», para un rango de motivos de pérdida y de fechas.

Si selecciona la opción Incluye cotizaciones no Clasificadas, al final del reporte se incluirán todas las cotizaciones marcadas como perdidas pero sin clasificación.

Para más información, consulte el ítem [Filtros adicionales](#).

### **Nómina de clientes potenciales**

Desde este proceso se obtiene un informe de los datos personales correspondientes a clientes potenciales, según distintos criterios de selección.

Es posible emitir la nómina de clientes potenciales en base a una de las siguientes opciones: por código, por nombre, por zona, por provincia, por condición de venta, por vendedor o por fecha de alta.

Si ordena por Fecha de Alta, se incluyen en el listado, los clientes sin fecha de alta asignada. Pero es posible excluirlos, desactivando este parámetro.

Para el resto de las opciones, la nómina incluye el detalle de los contactos. Usted puede omitir esta información, desactivando este parámetro.

### **Filtros adicionales**

Mediante este comando es posible aplicar otros filtros, que se suman a los especificados en la pantalla principal de esta opción.

Incluye cotizaciones: indique el estado de las cotizaciones a incluir en el informe. Es posible considerar sólo las 'Pendientes' (o 'Ingresadas'), sólo las 'Procesadas', sólo las 'Autorizadas', sólo las 'Aceptadas' o todas. Por defecto, se procesan todos los estados de las cotizaciones.

Incluye cotizaciones perdidas: active este parámetro para incluir las cotizaciones clasificadas como perdidas. Para más información, consulte el proceso Pérdida y Activación de Cotizaciones.

Desde / Hasta fecha adicional 1/2: es posible filtrar por los campos fecha adicional 1 y fecha adicional 2, sólo si fueron activados desde el proceso [Parámetros de Ventas](#).

Desde / Hasta clasificación adicional 1 / 2: es posible filtrar por los campos de clasificación adicional 1 y de clasificación adicional 2, si están activos en el proceso [Parámetros de Ventas](#).