

Spis treści

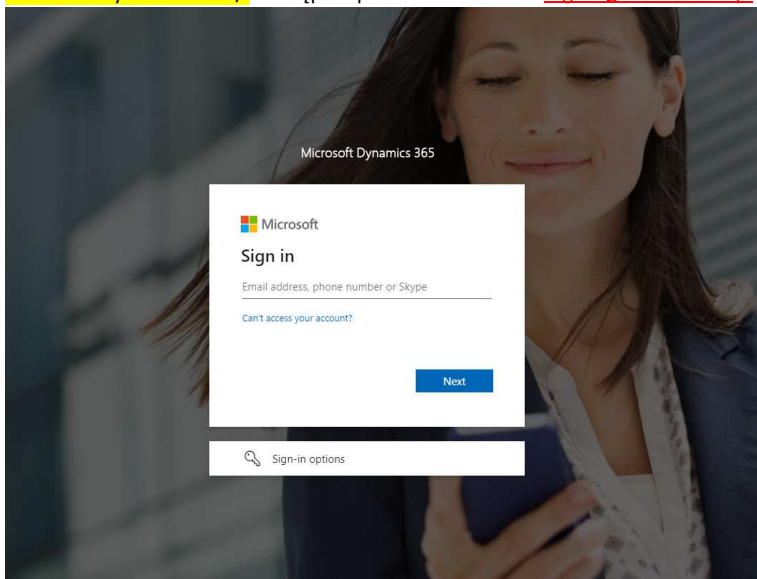
Logowanie	2
Accounts	4
1. Formularz kontrahenta.....	4
Contact	8
2. Dodanie nowego kontaktu	8
Opportunity	10
3. Dodanie opportunity.....	10
4. Etapy opportunity i wartość lejka.....	12
5. Dodanie produktu z price list	14
6. Dodanie produktu do wyceny	20
6.1. Dodanie wariantu wyceny	25
6.2. Przekazanie wariantu produktu do wyceny	26
6.3. Wycena.....	28
6.3.1. Ręczne uzupełnienie danych na variant.....	29
6.3.2. Uzupełnienie danych na variant z pomocą kalkulatora Excel	36
6.4. Ścieżki wdrożeniowe	39
7. Oferta	43
8. Wygranie/przegranie opportunity.....	47
Activity	48
9. Dodanie aktywności	48

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

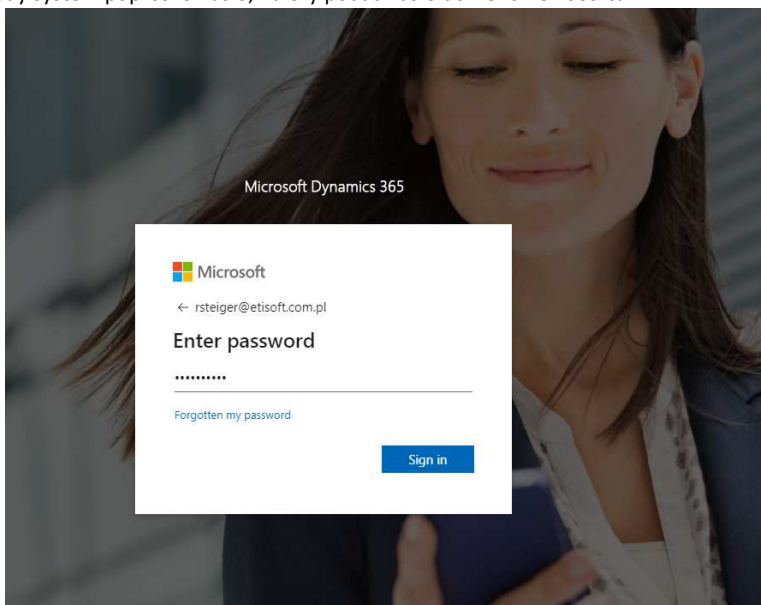
DYNAMICS 365 SALES

Logowanie

W celu zalogowania się do systemu CRM, należy w przeglądarce internetowej przejść na stronę <https://etisoft-test.crm4.dynamics.com/>. Następnie podać adres email <login>@etisoft.com.pl i kliknąć **Next**.



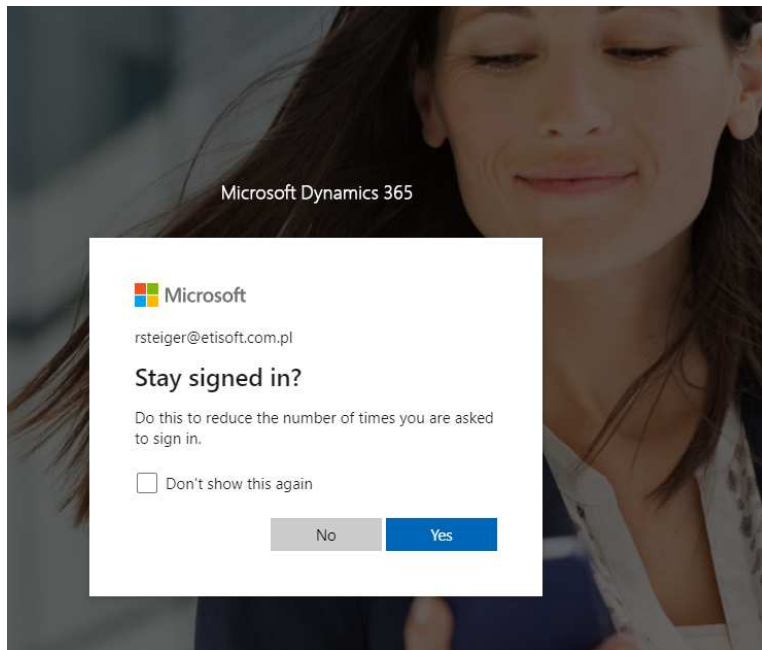
Gdy system poprosi o hasło, należy podać hasło domenowe Etisoftu.



Po kliknięciu **Sign in**, system zapyta się czy chcesz być wylogowywany.

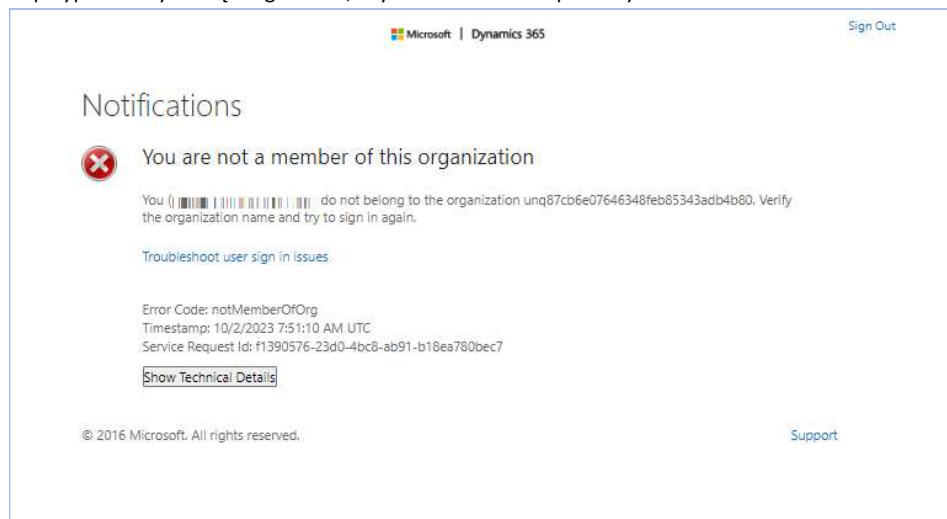
INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES



Zarówno wybór **No** i **Yes**, zakończy się logowaniem do systemu.

W przypadku użycia błędnego konta, użytkownik dostanie poniższy komunikat.



INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES

Accounts

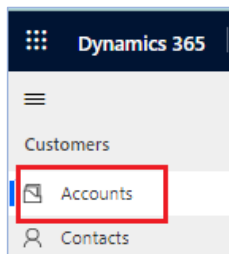
W systemie rozróżniamy klientów w statusie:

- **New** – nowo dodany klient, dodawany przez dział marketingu
- **Potential** – klient przekazany do obsługi przez działy handlowe
- **Client** – klient który złożył choć 1 product ma w statusie „Won”

1. Formularz kontrahenta

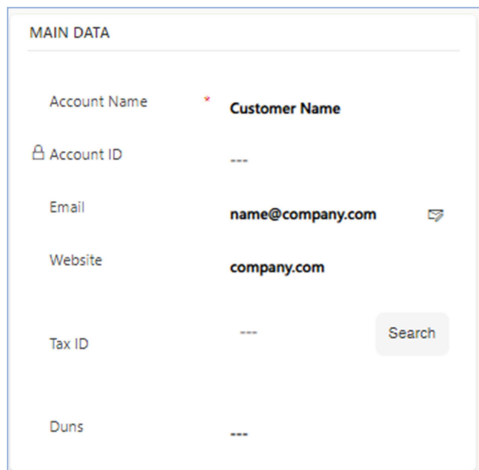
Pracownicy oddziałów pracują na klientach w statusie **Potential** i **Client** przypisanych do ich oddziałów. Nie dodają nowych kontrahentów do systemu, ale mogą edytować dane kontrahenta.

1. Listę kontrahentów przeglądamy wybierając w menu głównym **Accounts**:



2. Formularz kontrahenta podzielony jest na karty i sekcje.

Na karcie **Summary** w sekcji MAIN DATA mamy dane:

The image shows the 'MAIN DATA' section of the Account form. It contains several fields: 'Account Name' (with a red asterisk indicating it's required), 'Customer Name', 'Account ID' (with a lock icon), 'Email' (with a value 'name@company.com' and a message icon), 'Website' (with a value 'company.com'), 'Tax ID', and 'Duns'. There is a 'Search' button next to the 'Tax ID' field.

Pole	Typ	Opis
Account Name	Wymagane	Skrócona nazwa klienta. Maksymalnie 35 znaków
Account Id	Zablokowane	Identyfikator klienta w systemie ERP.
Email	Opcjonalne	
Website	Opcjonalne	
Tax ID	Opcjonalne	
Duns	Opcjonalne	

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES

Na karcie **Summary** w sekcji PRIMARY ADDRESS mamy pola:

PRIMARY ADDRESS

Full Account Name

Customer Name S.A.

Full Account Name 2

Country

 Poland

Region

 śląskie

City

Gliwice

ZIP/Postal Code

Street

Ulica 1

Pole	Typ	Opis
Full Account Name	Wymagane	Pełna nazwa klienta - linia 1
Full Account Name 2	Opcjonalne	Pełna nazwa klienta - linia 2
Country	Opcjonalne	Kraj wybierany z listy rozwijanej
Region	Opcjonalne	Region wybierany z listy rozwijanej. Lista zawęży się na podstawie wyżej wybranego kraju
City	Opcjonalne	Miasto, pole tekstowe
ZIP/Postal Code	Opcjonalne	Kod pocztowy do wpisania z prawidłową maską kodu na podstawie wybranego wyżej kraju
Street	Opcjonalne	Ulica, pole tekstowe

Na karcie **Summary** w sekcji ACCOUNT TEAM mamy przypisanych użytkowników do poszczególnych ról:

ACCOUNT TEAM

 Set Internal Representative

No

 Internal Sales Representative

 Joa

 External Sales Representative

 Marketing

 Customer Service

 Service

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES

Designer	Aleks
Drawing Designer	RS Rafał
PartNo Administrator	Anna
Quality Approval	Hubert

Na karcie **Details** w sekcji CUSTOMER DETAILS mamy dane:

CUSTOMER DETAILS	
Source Origin	direct e-mail-zapytania
SIC Code	---
Hierarchy Name	---
Parent Account	---
Customer Potential	B
Industry	automotive industry

Pole	Typ	Opis
Source Origin	Wymagane	Źródło pochodzenia, do wyboru z listy
SIC Code	Opcjonalne	
Hierarchy Name	Opcjonalne	Pole tekstowe w którym można przypisać kontrahenta do jakiejś grupy, np. LG
Parent Account	Opcjonalne	Klient nadrzędny, wybieramy z listy istniejących klientów w CRM
Customer Potential	Wymagane	Wybieramy z listy opcję: A, B lub C. Nadawane przez dział marketingu.
Industry	Wymagane	Branża klienta, do wyboru z listy

Na karcie **Details** w sekcji OFFER DETAILS:

OFFER DETAILS	
Currency	Euro
Delivery Terms	DAP
Payment Terms	14 days 3%, 21 days 2 %, 60days
Offer Validity	90

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES

Pole	Typ	Opis
Currency	Opcjonalne	Waluta klienta
Delivery Terms	Opcjonalne	Warunki dostaw, do wyboru z listy.
Payment Terms	Opcjonalne	Warunki płatności, do wyboru z listy.
Offer Validity	Opcjonalne	Ważność oferty wyrażona w dniach.

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

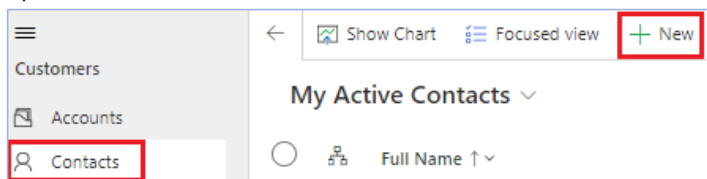
DYNAMICS 365 SALES

Contact

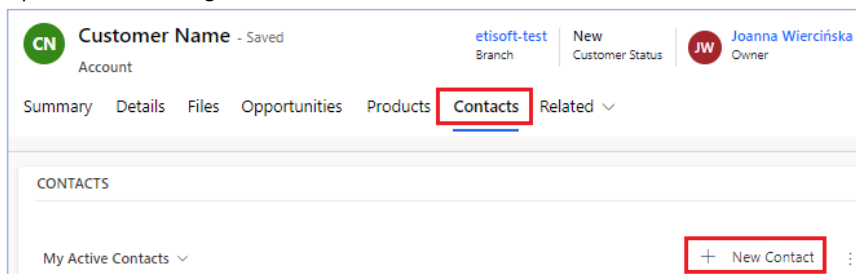
2. Dodanie nowego kontaktu

Nowy kontakt możemy dodać w dwóch miejscach:

a) Z poziomu menu **Contacts**:



b) Z poziomu konkretnego klienta w zakładce **Contacts**:



W obu przypadkach do uzupełnienia są pola w zakładce **Summary** i **Details**:

Pole	Typ	Opis
First Name	Opcjonalne	Imię
Last Name	Wymagane	Nazwisko
Customer	Wymagane	Powiązanie kontaktu z klientem
Phone	Opcjonalne	Telefon
Email	Wymagane	Mail
Gender	Opcjonalne	Płeć, do wyboru z listy
Salutation	Opcjonalne	Zwrot grzecznościowy: Mr/Mrs/Ms
Job Title	Opcjonalne	Stanowisko
Source Origin	Opcjonalne	Źródło pochodzenia, do wyboru z listy
Preferred Contact Method	Opcjonalne	Preferowany rodzaj kontaktu
Previous Contact	Opcjonalne	Poprzedni kontakt
Supervisor	Opcjonalne	Przełożony, wybieramy z listy istniejących kontaktów
LinkedIn	Opcjonalne	Adres konta na LinkedIn
Area	Opcjonalne	Obszar w jakim dana osoba pracuje, do wyboru z listy
Send Marketing Materials	Opcjonalne	Czy kontakt wyraża zgodę na wysyłanie materiałów marketingowych?
Newsletter	Opcjonalne	Czy kontakt wyraża zgodę na wysyłanie Newslettera?

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES

JS

John Smith - Saved

Contact

SummaryDetailsOpportunitiesFilesRelated ▾

MAIN DATA

First Name	John
Last Name	* Smith
Customer	*  Customer Name
Phone	+48 500 000 000
Email	* jsmith@mail.com 

JS

John Smith - Saved

Contact

SummaryDetailsOpportunitiesFilesRelated ▾

PERSONAL

Gender	Male
Salutation	Mr
Job Title	Supplier
Source Origin	 customer development - ...

MARKETING

Area	---
Send Marketing Materials	Yes
Newsletter	No

CONTACT

Preferred Contact Method	Email
Previous Contact	---
Supervisor	---
LinkedIn	---

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES

Opportunity

3. Dodanie opportunity

Opportunity tworzymy z poziomu **Accounts**, tylko dla kontrahentów w statusie „**Potential**”

1. Aby dodać opportunity należy otworzyć rekord kontrahenta dla którego chcemy je utworzyć. Następnie przechodzimy do zakładki **Opportunities** i klikamy przycisk **+ New Opportunity**

The screenshot shows the Dynamics 365 interface for an Account record. The 'Opportunities' tab is selected. A red box highlights the 'Account' label, another red box highlights the 'Opportunities' tab, and a third red box highlights the '+ New Opportunity' button. The account name is 'Customer Name' and the status is 'Potential'.

2. Po prawej stronie otworzy się formularz, gdzie pola oznaczone czerwoną gwiazdką są wymagane. Uzupełniamy pola i zatwierdzamy przyciskiem **Save&Close**.

Pole	Typ	Opis
Branch	Wymagane	Przypisanie do oddziału
Topic	Wymagane	Tytuł opportunity
Type	Wymagane	Do wyboru: - New – nowa lub dodatkowa sprzedaż - Recalculation - rekalkulacja - Renewable – odnowienie sprzedaży, powrót do utraconej sprzedaży
Source Origin	Wymagane	Źródło pochodzenia, do wyboru z listy
Source Campaign	Zablokowane	Powiązanie opportunity z kampanią marketingową
Account	Zablokowane	Powiązanie opportunity z klientem
Contact	Opcjonalne	Powiązanie z kontaktem
External Sales Representative	Opcjonalne	Zewnętrzny przedstawiciel handlowy. Domyślnie zaczytuje się z Account jeżeli został wybrany
Rating	Opcjonalne	Jak ta opportunity jest ważna/wartościowa. Do wyboru: - Hot - Warm - Cold
Priority	Opcjonalne	Jak szybko należy się tym zająć. Do wyboru: - Low - Medium - High
SOP	Wymagane	Rozpoczęcie projektu
EOP	Opcjonalne	Zakończenie projektu
Budget Amount	Opcjonalne	Budżet jakim dysponuje klient
Est. Close Date	Opcjonalne	Szacowana data zakończenia opportunity
Description	Opcjonalne	Dodatkowe pole tekstowe do notatek

Komentarz [JW1]: @Krzysztof Mitrowski do opisanie. Czym się różni Rating od Priority?

Komentarz [KM2]: @Joanna Wiercińska Czy to nie było do Leadu? Rating jak ważny/wartościowy. Priority - jak szybko należy się nim zająć. to tak w skrócie

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES

Quick Create: Opportunity

×

MAIN DATA

Branch

*

etisoft-test

Topic

*

Opportunity 1

Type

*

New

Source Origin

*

direct contact - former customer

Source Campaign

Account

Customer Name

Contact

External Sales Representative

Rating

Warm

Priority

Medium

DETAILS INFORMATION

SOP

*

26.11.2023

📅

EOP

📅

Budget Amount

50 000,00 €

Est. Close Date

📅

DESCRIPTION

Save and Close

▼

Cancel

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES

3. Opportunity zostało utworzone.

Customer Name - Saved

Account

Summary Details Files **Opportunities** Products Contacts Related

OPPORTUNITIES

Topic	Potential Cust...	Email Address	Status	Actual Close ...	Actual Revenue	Est. clos
Opportunity 1	Customer Name		Open			

Otwieramy przez dwuklik. Opportunity tworzy się w statusie „Needs Analysis”

Opportunity 1 - Saved

Opportunity

etisoft-test Branch Joanna Wiercińska Internal Sales Representative

Needs Analysis (9 Min) Proposal Negotiations Closed

4. Etapy opportunity i wartość lejka

Etapy opportunity:

1	Qualify	Status dla lead
2	Needs Analysis	Domyślny status tworząc opportunity lub konwertując lead w opportunity
3	Proposal	Status ustawiany automatycznie, gdy dla opportunity mamy chociaż 1 produkt w statusie „Design”
4	Negotiations	Status ustawiany automatycznie, gdy wysłaliśmy ofertę pod opportunity
5	Closed	Status ustawia się automatycznie, gdy wszystkie podległe opportunity produkty mają status „Closed” („Won” lub „Lost”)

Wartość lejka opportunity liczona jest jako suma wartości i statusów podległych mu produktów.

Etap produktu	Status produktu	% wartości produktu w lejku
Needs analysis	New/To Design	10 %
Proposal	Designed	50 %
Negotiations	Designed	70 %
Closed	Won/Lost	0 %

Status produktu	Total Amount	Expected Revenue
Needs analysis	Quantity Demand for 12 Months x Target Price (wartości na formularzu product)	10 % z Total Amount
Proposal	Dla: produktu z price list najwyższa wartość Total ze wszystkich aktywnych pricing item	50 % z Total Amount
Negotiations	produktu do wyceny najwyższa wartość Total z ze wszystkich aktywnych variant	70 % z Total Amount
Closed	0 eur	0 eur

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES

Dla opportunity, gdzie mamy 1 produkt z price list wartość lejka opportunity (**Expected Revenue**) = wartość lejka tego jednego produktu:

Opportunity 1 - Saved
Opportunity

Etisoft Account to Oppo...
Active for 22 hours

Needs Analy

Summary

Products

Offers

Files

Related

Total Amount
110,00 €

Expected Revenue
55,0000 €

Opportunity 1 - Saved
Opportunity

etisoft-test
Branch

JW
Joanna Wiercińska
Internal Sales Representative

Etisoft Account to Oppo...
Active for 22 hours

Needs Analysis

Proposal (21 Hrs)

Negotiations

Closed

Summary

Products

Offers

Files

Related

Opportunity Products

+ Add Price List Product

Product ID	Status Re...	Status BPF	Etisoft PartNo	Quantity	Product Cost	Total Amount	Expected Revenue
P000116	Designed	Proposal	T-021454N001	20,000	5,0000 €	110,0000 €	55,0000 €

13

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES

5. Dodanie produktu z price list

1. Nowy product typu *price list* dodajemy z poziomu **Opportunity**. Należy otworzyć kartę **Products** i wybrać przycisk **+ Add Price List Product**

The screenshot shows the 'Opportunity 1 - Saved' form. The 'Products' tab is selected. The 'Add Price List Product' button is highlighted with a red box. The 'Needs Analysis' stage is also highlighted with a red circle.

2. Po prawej stronie pojawi się okienko wyboru produktu z cennika. W polu **Price list** wybieramy z listy produkt. Po wybraniu w polu **Product Cost**, **Quantity** i **Unit** zaczytają się dane z cennika. Można modyfikować pole **Quantity**. Pozostałe pola są zablokowane. Zatwierdzamy wybór klikając przycisk **Save and Close**.

The 'Quick Create: Opportunity Product' dialog box shows the following fields:

- Price List: * T-021454N0001
- Product Cost: 5,000 €
- Multiplication Factor: 2,000
- Quantity Demand for 12 Months: * 10,000
- Unit: box

3. Utworzony produkt widać na **Opportunity** w karcie **Products**. Status produktu = „**Designed**”, status lejka = „**Proposal**”. Status opportunity przechodzi na „**Proposal**”

The screenshot shows the 'Opportunity 1 - Saved' form. The 'Products' tab is selected. The 'Proposal (11 Min)' stage is highlighted with a green box. The 'Add Price List Product' button is highlighted with a red box. The 'Needs Analysis' stage is also highlighted with a red circle.

Product ID	Status Reason	Status BPF	Etisoft PartNo	Customer's PartNo	Unit	Quantity
P000116	Designed	Proposal	T-021454N001		box	10,000

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES

4. Klikając dwuklikiem w rekord wchodzimy w wybrany produkt. Otwiera się pełny formularz z danymi.

Na karcie **Summary** mamy dane produktu podzielone na 3 sekcje:

- Sekcja **PRICING** zawiera pricing itemy powiązane z produktem. Domyślnie tworzy się jeden pricing item z wartościami:
 - o **Quantity** – wybrana ilość produktu
 - o **Product Cost** – koszt produktu z cennika
 - o **Markup** – marża wyrażona w euro
 - o **Markup %** - marża wyrażona w %
 - o **Price = Product Cost + Markup**
 - o **Total = Quantity x Price**
 - o **Transfer Price = (Markup * Transfer Price dla danego oddziału) + Product Cost**
 - o **Branch Markup % = ((Price – Transfer Price) / Price) * 100**
 - o **Status** – Active/Cancelled. Domyślnie ustawia się „Active”
- Sekcja **PRICE LIST DATA** zawiera dane poglądowe które znajdują się w cenniku.
- Sekcja **MAIN DATA**

Pole	Typ	Opis
Product ID	Zablokowane	Identyfikator produktu
Opportunity	Zablokowane	Powiązanie produktu z opportunity
Account	Zablokowane	Powiązanie produktu z klientem
Quantity	Zablokowane	Quantity z pricing item, który ma największą wartością Total
Product Cost	Zablokowane	Product Cost z pricing item, który ma największą wartością Total
Total Amount	Zablokowane	Największa wartość Total ze wszystkich aktywnych pricing item
Expected Revenue	Zablokowane	Wartość lejka produktu
Status BPF	Zablokowane	Etap lejka produktu

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES

OP000246/T-021454N001/656 - Saved
Opportunity Product

etisoft-test Branch

Designed Status Reason

JW Joanna Wiercińska Internal Sales Representative

Summary Offers Related

PRICINGS

+ New Pricing

Group By: (no grouping)

Qu... ↑

Product C...

Markup

Markup ...

Price

Total

Sta... ↑

10,000 5,0000 € 0,0000 € 0,00 5,0000 € 50,0000 € Active

Page 1

PRICELIST DATA

Price List	T-021454N001	Product Cost	5,0000 €
Product Class	CL-A_PRINT AND A...	Dealer Price	7,0000 €
Product Type	A01_LABEL APPLICA...	Minimum Sales Price	5,0000 €
Etisoft PartNo	T-021454N001	End User Price	2,0000 €
Customer's PartNo	---	Unit	box
Polish Description	Polski opis	Multiplication Factor	2,000
English Description	Angielski Opis	Box Quantity	4,000
Remarks	---	Lead Time	1 month
Pallet Quantity	40,000		

MAIN DATA

Product ID
P000116

Opportunity
Opportunity 1

Account
Customer Name

Quantity
10,000

Product Cost
5,0000 €

Total Amount
50,0000 €

Expected Revenue
25,0000 €

Status BPF
Proposal

5. Aby ustawić marżę/cenę końcową dla klienta możemy w wybranym pricing item ustawić wartość w polu **Markup%** lub **Price**. Można to zrobić z poziomu tabelki **Pricing**:
- klikając w konkretny rekord w pole **Markup %** lub **Price**
 - zaznaczając konkretny rekord a następnie klikając przycisk **Edit**.
- Następnie wprowadzamy wartość w polu **Markup %** lub **Price**.

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES

OP000246/T-021454N001/656 - Saved
Opportunity Product

Summary Offers Related ▾

PRICINGS

Edit

Group By: (no grouping) ▾

✓	Quant... ↑ ▾	Product Cost ▾	Markup ▾	Markup % ▾	Price ▾	Total ▾	Status ... ↑
✓	10,000	5,0000 €	0,0000 €	0,00	5,0000 €	50,0000 €	Active

Po wprowadzeniu zmian wartości pricing item automatycznie się przeliczają.

✓	Quant... ↑ ▾	Product Cost ▾	Markup ▾	Markup % ▾	Price ▾	Total ▾	Status ... ↑
	10,000	5,0000 €	1,0000 €	20,00	6,0000 €	60,0000 €	Active

6. Aby dodać nowy pricing item klikamy w sekcji **PRICINGS** przycisk **+ New Pricing**

OP000246/T-021454N001/656 - Saved
Opportunity Product

Summary Offers Related ▾

PRICINGS

+ New Pricing

Group By: (no grouping) ▾

✓	Quant... ↑ ▾	Product Cost ▾	Markup ▾	Markup % ▾	Price ▾	Total ▾	Status ... ↑
	10,000	5,0000 €	0,0000 €	0,00	5,0000 €	50,0000 €	Active

Po prawej otwiera się formularz gdzie w polu **Quantity** podajemy ilość dla nowego pricing item, pamiętając przy tym że **Quantity** musi być podzielne przez ilość **Multiplacaton Factor**. Tutaj możemy również ustawić marżę (pole **Markup %**) i cenę końcową (pole **Price**). Po wprowadzeniu zmian wartości pricing item automatycznie się przeliczają.

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES

Quick Create: Pricing

Quantity	20,000
Product Cost	5,0000 €
Markup	0,5000 €
Markup %	10,00
Price	5,5000 €
Total	110,0000 €
Multiplication Factor	2,000

Save and Close **Cancel**

Zatwierdzamy przyciskiem **Save and Close**.

✓ Quantity ↑	Product Cost ↓	Markup ↓	Markup % ↓	Price ↓	Total ↓	Status Re...
10,000	5,0000 €	1,0000 €	20,00	6,0000 €	60,0000 €	Active
20,000	5,0000 €	0,5000 €	10,00	5,5000 €	110,0000 €	Active

7. Aby dany pricing item nie trafił na ofertę należy go dezaktywować. W sekcji **PRICINGS** zaznaczamy rekord który chcemy dezaktywować i klikamy przycisk **Deactivate**

OP000246/T-021454N001/656 - Saved
Opportunity Product

Summary Offers Related ▾

PRICINGS

Edit Activate Deactivate

Group By: (no grouping) ▾

✓ Quantity ↑	Product Cost ↓	Markup ↓	Markup % ↓	Price ↓	Total ↓	Status R... ↑ ▾
✓ 10,000	5,0000 €	1,0000 €	20,00	6,0000 €	60,0000 €	Active
20,000	5,0000 €	0,5000 €	10,00	5,5000 €	110,0000 €	Active

Wyskakuje komunikat, gdzie jeżeli chcemy zatwierdzić dezaktywację klikamy przycisk **Deactivate**

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES

Confirm Deactivation

Do you want to deactivate the selected 1 Pricing? You can reactivate it later, if you wish.
This action will change the status of the selected Pricing to Inactive.

Deactivate

Cancel

Po zatwierdzeniu wybrany rekord zmienił status na „Cancelled” i jest zablokowany do edycji.

✓	Quantity ↑	Product Cost	Markup	Markup %	Price	Total	Status Re... ↑
✓	10,000	5,0000 €	1,0000 €	20,00	6,0000 €	60,0000 €	Cancelled
	20,000	5,0000 €	0,5000 €	10,00	5,5000 €	110,0000 €	Active

Dezaktywowany pricing item można zmienić z powrotem na status „Active”. Zaznaczamy rekord i klikamy przycisk **Activate**

PRICINGS

Edit

Activate

Group By: (no grouping) ▾

✓	Quantity ↑	Product Cost	Markup	Markup %	Price	Total	Status Re... ↑
✓	10,000	5,0000 €	1,0000 €	20,00	6,0000 €	60,0000 €	Cancelled
	20,000	5,0000 €	0,5000 €	10,00	5,5000 €	110,0000 €	Active

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES

6. Dodanie produktu do wyceny

Nowy produkt do wyceny dodajemy z poziomu **Opportunity**. Należy otworzyć kartę **Products** i wybrać przycisk **+ Add Product**

The screenshot shows the 'Opportunity 1 - Saved' form in Dynamics 365. The 'Products' tab is selected, and the '+ Add Product' button is highlighted with a red box and a red arrow. The form includes a progress bar with stages: Needs Analysis, Proposal (21 Hrs), Negotiations, and Closed. The user is Joanna Wiercińska, an Internal Sales Representative.

Otwiera się formularz z kartami:

- **Summary** – dane podstawowe produktu
- **Product Info** – dane szczegółowe produktu, warianty, ścieżki wdrożeniowe
- **Offers** – powiązanie produktu z ofertą (jedną lub wiele)

Na karcie **Summary** do uzupełnienia są pola:

Pole	Typ	Opis
MAIN DATA		
Product Id	Zablokowane	Identyfikator produktu nadawany po zapisie
Copied from Product	Opcjonalne	Lista rozwijana gdzie możemy wybrać Product Id z jakiego chcemy skopiować dane do nowo tworzonego produktu
Etisoft PartNo	Zablokowane	Identyfikator pozycji Etisoft nadawany przez dział technologiczny podczas wyceny
Customer	Zablokowane	Powiązanie produktu z klientem
Created By	Zablokowane	Osoba tworząca produkt
Created On	Zablokowane	Data utworzenia produktu
Product Class	Wymagane	Przypisanie produktu do klasy. Wybór z listy rozwijanej.
Product Type	Opcjonalne	Przypisanie produktu do typu. Wybór z listy rozwijanej zawężonej wg. wybranej wcześniej Product Class
POLL		
Automotive Path	Opcjonalne	
PPAP path for non-automotive customers	Opcjonalne	
FSC	Opcjonalne	
TEAM		
Designer	Zablokowane	Technolog przypisany do wyceny. Jeżeli produkt ma ustawioną Product Class do której jest przypisany Product Manager to Designer = Product Manager . Jeżeli produkt ma ustawioną Product Class do której NIE jest przypisany Product Manager to Designer = Designer ustawiony na Account dla którego jest tworzony product.
External Sales Representative	Zablokowane	External Sales Representative ustawiony na Account dla którego jest tworzony product
DETAILS INFORMATION		

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

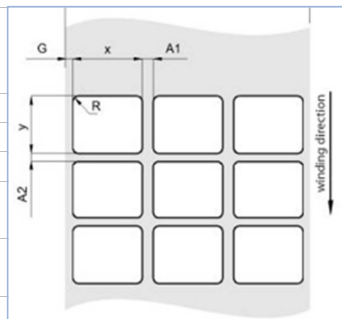
DYNAMICS 365 SALES

Type	Wymagane	Do wyboru: „Labels”, „Other Products”, „Ribbons”
Product Presentation Type	Wymagane	Pole pojawia się, gdy w polu Type wybraliśmy opcję „Labels”. Do wyboru: „Rolls”, „Fanfold”, „Sheets”, „Continuous Material”
Customer's PartNo	Opcjonalne	Identyfikator pozycji klienta
Customer's Project	Opcjonalne	Nazwa projektu klienta
SOP	Wymagane	Rozpoczęcie projektu
EOP	Opcjonalne	Zakończenie projektu
Target Price	Opcjonalne	Oczekiwana przez klienta wartość jednostkowa produktu
Estimated Price	Wymagane	Szacowana wartość jednostkowa produktu
Number of Orders	Wymagane	Do wyboru: „Single Deal”, „Multiple”
Quantity Demand for 12 Months	Wymagane	Ilość sprzedaży od momentu SOP do SOP + 12 miesięcy
Order Quantity	Wymagane	Ilość zamówienia/wywołania
Unit	Wymagane	Jednostka produktu

Status BPF	Zablokowane	Status lejka produktu. Domyślnie „Needs Analysis”
CRE_ITEM	Zablokowane	Flaga czy dana pozycja ma ustawiony model sprzedażowy. Wykorzystywane w ścieżkach wdrożeniowych.
PRD_WON	Zablokowane	Flaga czy dany product osiągnął status „Won”. Wykorzystywane w ścieżkach wdrożeniowych.

Kartę **Product Info** również należy uzupełnić. Na tej karcie pojawiają się pola w zależności od wybranej opcji w polu **Type** (Labels/Other Products/Ribbons).

Pole	Typ	Opis
ROLLS		
Additional Info	Opcjonalne	Dodatkowe pole tekstowe na uwagi
Labels Quantity On Rolls	Opcjonalne	Ilość etykiet na rolce
Number Of Rows	Opcjonalne	Ilość rzędów
Winding Direction	Opcjonalne	Kierunek nawoju, do wyboru: „IN”, „OUT”
Internal Diameter	Opcjonalne	Średnica wewnętrzna rolki. Do wyboru: 19,25,40,45,50,76,100,152
Maximum Outside Diameter [mm]	Opcjonalne	Maksymalna średnica zewnętrzna [mm]
Printer Model	Opcjonalne	Model drukarki
X Size	Opcjonalne	Szerokość etykiety X
Y Size	Opcjonalne	Długość etykiety Y
A1 Gap Between Rows	Opcjonalne	Odstęp między rzędami A1
A2 Gap Between Labels	Opcjonalne	Odstęp między etykietami A2
R Label Radius	Opcjonalne	Promień etykiety R



INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES

Shape	Opcjonalne	Kształt. Do wyboru: „Circle”, „Oval”, „Rectangle”, „Other”
Perforation	Opcjonalne	Czy perforacja? Do wyboru: „Yes”, „No”
Undercut	Opcjonalne	Czy podcięcie? Do wyboru: „Yes”, „No”
Labels Without Links	Opcjonalne	Czy etykieta bez łączy? Do wyboru: „Yes”, „No”
Printing?	Opcjonalne	Czy nadruk? Do wyboru: „Yes”, „No”
Variable Data	Opcjonalne	Czy zmienne dane? Do wyboru: „Yes”, „No”
Variable data on the label	Opcjonalne	Pole pojawia się gdy w polu Variable Data wybierzemy opcję „Yes”. Zmienne dane na etykiecie. Do wyboru: • Numbering overprint • Numbering overprint + RFID coding • RFID coding
Data for numbering or coding	Opcjonalne	Pole pojawia się gdy w polu Variable Data wybierzemy opcję „Yes”. Dane do numerowania lub kodowania. Do wyboru: • Formula, Algorithm • Database
Data source	Opcjonalne	Pole pojawia się gdy w polu Variable Data wybierzemy opcję „Yes”. Źródło danych. Do wyboru: • Etisoft fixed range • Etisoft variable range • Customer
Printing At Customer Site	Opcjonalne	Czy drukowanie w siedzibie klienta? Do wyboru: „Yes”, „No”
RFID	Opcjonalne	Czy RFID? Do wyboru: „Yes”, „No”
Etisoft RFID TAG Number	Opcjonalne	Pozycja TAG RFID
Raw Material	Opcjonalne	Surowiec główny
Additional Material	Opcjonalne	Dodatkowy materiał

OTHER PRODUCTS

Product Info	Wymagane	Duże pole tekstowe do opisu produktu
--------------	----------	--------------------------------------

RIBBONS

Ribbon width	Wymagane	Szerokość kalki
Ribbon length [m]	Opcjonalne	Długość kalki [m]
Winding direction	Opcjonalne	Kierunek nawoju, do wyboru: „IN”, „OUT”
Raw material	Opcjonalne	Surowiec
Ribbon color	Wymagane	Kolor kalki
Printhead type	Opcjonalne	Typ głowicy drukującej. Do wyboru: „Flat”, „Near Edge”
Printer Manufacturer / Model	Opcjonalne	Producent/model drukarki
Core width	Opcjonalne	Szerokość rdzenia
Core diameter	Opcjonalne	Średnica rdzenia. Do wyboru: „0,5””, „1””, „38 mm”
Notches	Opcjonalne	Nacięcia. Do wyboru: „Yes”, „No”
Core material	Wymagane	Główny materiał. Do wyboru: „Cardboard”, „Plastic”

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES

Take-up core	Opcjonalne	Rdzeń odbiorczy. Do wyboru: „Yes”, „No”
Printed substrate	Opcjonalne	Podłoże drukowane
Packaging description	Opcjonalne	Opis dot. pakowania

Nowy produkt zapisujemy klikając przycisk **Save**. W efekcie:

- zapisują się wprowadzone dane
- nadaje się identyfikator **Product ID**
- status produktu ustawia się na „New”
- status BPF (status lejka) ustawia się na „Needs Analysis”
- tworzy się pierwszy wariant produktu ze statusem „New”

Product **P000127** Saved

Opportunity 1
etisoft-test
Branch

New
Status Reason

JW Joanna Wiercińska
Internal Sales Representative

Summary

Product Info

Offers

MAIN DATA

Product ID

P000127

Copied from Product

Etisoft Part No

Customer

* Customer Name

Created By

JW Joanna Wiercińska

Created On

29.09.2023 13:29

Product Class

* CL-E_LABELS AND MA...

Product Type

POLL

Automotive Path

No

PPAP path for non-automotive customers

No

FSC

No

UL / Underwriters Laboratories

No

SC / Special Characteristics

No

DETAILS INFORMATION

Type

* Labels

Product Presentation Type

* Rolls

Customer's PartNo

123456

Customer's Project

Project X

SOP

* 26.11.2023

EOP

21.01.2024

Target Price

* 10,000 €

Number of Orders

* Single Deal

Order Quantity

* 50,000

Unit

* k pcs

TEAM

Designer

Aleksandra Lubas

External Sales Representative

Status BPF

Needs Analysis

CRE_ITEM

No

PRD_WON

No

Timeline

+

▼

⌵

⋮

Search timeline

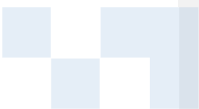
Enter a note...

Get started

Capture and manage all records in your timeline.

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES



Product **P000127** - Unsaved

Opportunity 1
Opportunity

etisoft-test
Branch

New
Status Reason

JW
Joanna Wiercińska
Internal Sales Representative

Summary **Product Info** Offers Related

Product Info - Rolls

Additional Info	---	X Size	50,000	Printing?	No
		Y Size	150,000	Variable Data	No
		A1 Gap Between Rows	4,000	Printing At Customer Site	No
		A2 Gap Between Labels	3,000		
Labels Quantity On Rolls	2,000	R Label Radius	2,000		
Number Of Rows	2				
Winding Direction	IN	Shape	Rectangle	RFID	No
Internal Diameter	76	Perforation	No	Etisoft RFID TAG Number	---
Max Internal Diameter [mm]	---	Undercut	No	Raw Material	---
Printer Model	---	Label Without Links	No	Additional Material	---

Product **P000127** - Unsaved

Opportunity 1
Opportunity

etisoft-test
Branch

New
Status Reason

JW
Joanna Wiercińska
Internal Sales Representative

Summary **Product Info** Offers Related

Product Info - Other products

Product Info	* Other product full description
--------------	----------------------------------

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES

Product **P000127** Unsaved

Opportunity 1 etisoft-test New Status Reason Joanna Wiercińska Internal Sales Representative

Summary **Product Info** Offers Related

Product Info - Ribbons

Ribbon width	112,000	Printer Manufacturer / Model	---	Packaging description	---
Ribbon length [m]	600,000	Core width	---		
Winding Direction	IN	Core diameter	1"		
Raw Material	---	Notches	No		
Ribbon color	Black	Core material	Cardboard		
Printhead type	---	Take-up core	No		
		Printed substrate	---		

6.1. Dodanie wariantu wyceny

Variant to alternatywne rozwiązanie dla produkcji jednego wyrobu. Docelowo tylko jeden wariant klient może wybrać.

Variant tworzy się automatycznie w momencie utworzenia produktu do wyceny. **Na produkcie można dodać maksymalnie 3 aktywne warianty**. Aktywne, czyli takie o statusie <> „Cancelled”.

Variant jest widoczny z poziomu formularza **Product**, karta **Product Info** sekcja **VARIANTS**

Product **P000127** - Saved

Opportunity 1 etisoft-test New Status Reason Joanna Wiercińska Internal Sales Representative

Summary **Product Info** Offers Related

VARIANTS

Name	Status Reason	Description	Etisoft PartNo	Item Description	Created On	Created By
P000127/1	New				29.09.2023 13:29	Joanna Wiercińska...

1. Aby dodać nowy wariant produktu należy kliknąć przycisk **Add Variant** na górze formularza product

← Save Save & Close Ready To Design **Add Variant** Close As Lost Delete Smart Flows Refresh Share

Product **P000127** - Saved

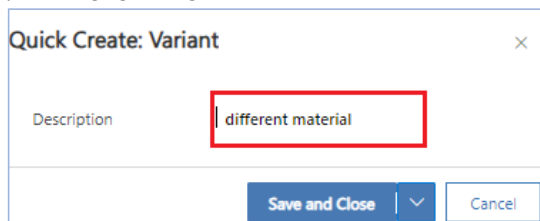
Opportunity 1 etisoft-test New Status Reason Joanna Wiercińska Internal Sales Representative

Summary **Product Info** Offers Related

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

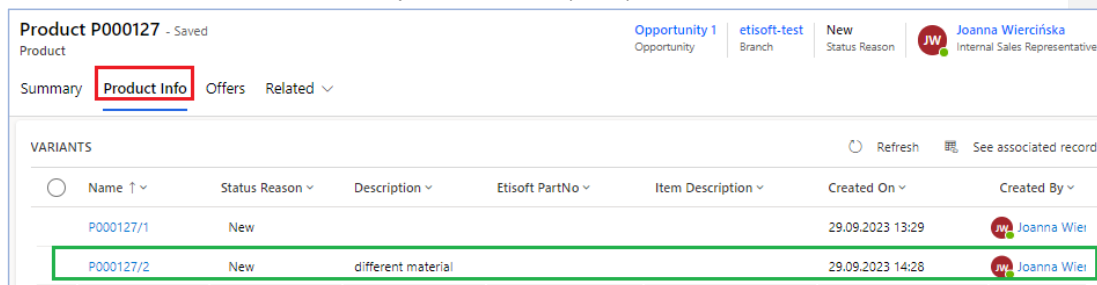
DYNAMICS 365 SALES

- Po prawej stronie pojawi się okno gdzie w polu **Description** można opisać czym różni się ten wariant od pierwszego głównego.



Zatwierdzamy klikając przycisk **Save and Close**

- W efekcie w zakładce **Product Info** w sekcji **VARIANTS** mamy nowy wariant



Name	Status Reason	Description	Etisoft PartNo	Item Description	Created On	Created By
P000127/1	New				29.09.2023 13:29	Joanna Wiercińska
P000127/2	New	different material			29.09.2023 14:28	Joanna Wiercińska

Każdy nowo utworzony wariant zawsze tworzy się ze statusem „New”.

- Jeżeli wykorzystamy limit 3 wariantów przy próbie dodania kolejnego system wyświetli komunikat



- Aby dodać pliki do wariantu wyceny należy dwuklikiem otworzyć wybrany wariant produktu i przejść do karty **Documents**. Pliki dodajemy pojedynczo wybierając przycisk **Upload**.

6.2. Przekazanie wariantu produktu do wyceny

Aby przekazać produkt do wyceny przez dział technologiczny/PM należy zmienić status wariantu z „New” na „To Design”.

- Sprawdzamy czy na formularzu **product** w karcie **Summary** mamy uzupełnioną tabelkę **Year-Quantity** dla poszczególnych lat projektu. Jeżeli tak to przechodzimy do punktu 2. Jeżeli nie to uzupełniamy i przechodzimy do punktu 2.

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES

Product P000127 - Saved

Product Summary Product Info Offers Related

POLL

Automotive Path No

PPAP path for non-automotive customers No

FSC No

UL / Underwriters Laboratories No

SC / Special Characteristics No

TEAM

Designer Aleksandra Lubas (Offline)

External Sales Representative

Number of Orders * Single Deal

Order Quantity * 50,000

Unit * k pcs

Year	Quantity
2023	50,000
2024	0,000
2025	0,000
2026	0,000
2027	0,000
2028	0,000
2029	0,000
2030	0,000

Page 1

2. Na górnym pasku klikamy przycisk **Ready To Design**

Product P000127 - Saved

Product Summary Product Info Offers Related

Number of Orders * Single Deal

Order Quantity * 50,000

Unit * k pcs

Year	Quantity
2023	50,000
2024	0,000
2025	0,000
2026	0,000
2027	0,000
2028	0,000
2029	0,000
2030	0,000

Page 1

3. Wyskakuje komunikat. Potwierdzamy przyciskiem **Yes**.

Please confirm

You have changed Status for this Product. Do you want to update this record? All data will be saved.

Yes No

4. W efekcie automatycznie:

- status produktu jeżeli był „New” to zmienił się na „To Design”. W innym przypadku pozostaje bez zmian
- status wariantów tego produktu z „New” zmienił się na „To Design”
- dla każdego wariantu jeżeli wcześniej nie było wygenerowały się zadania „Path initialization” w statusie „To do” przypisane do osoby z pola **Designer** na product

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES

Product P000127 - Saved

Opportunity 1 Opportunity etisoft-test Branch To Design Status Reason JW Joanna Wiercińska Internal Sales Representative

Summary **Product Info** Offers Related

VARIANTS Refresh See associated

Name	Status Reason	Description	Etisoft PartNo	Item Description	Created On
P000127/1	To Design				29.09.2023 13:29
P000127/2	To Design	different material			29.09.2023 14:28

1 - 2 of 2 Page

TASKS

Variant	ID	Task Name	Predecessors	CRE_ITEM	PRD_WON	Status Reason	Responsible
P000127/2	1	Path Initialization		No	No	To Do	Aleksandra Lubas
P000127/1	1	Path Initialization		No	No	To Do	Aleksandra Lubas

6.3. Wycena

Na podstawie zadania „Path Initialization” w statusie „To do” Technologist/Product Manager rozpoczyna proces wyceny. Dany wariant Technologist/Product Manager może wycenić lub odrzucić jeżeli uzna, że jest nieprawidłowy. Bez podawania przyczyny.

1. Odrzucić dany wariant można z dwóch miejsc:

- Z poziomu formularza **product**, karta **Product Info**, sekcja **VARIANTS**. Wystarczy zaznaczyć wariant który chcemy anulować i kliknąć przycisk **Cancel**

Product P000127 - Saved

Product Opportunity 1 Opportunity etisoft-test Branch To Design Status Reason JW Joanna Wiercińska Internal Sales Representative

Summary **Product Info** Offers Related

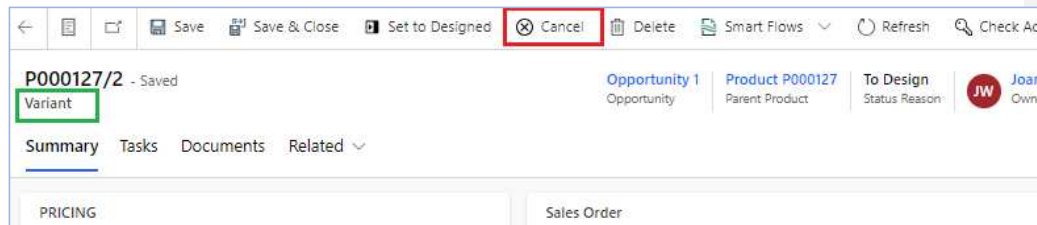
VARIANTS Create Tasks Edit **Cancel**

Name	Status Reason	Description	Etisoft PartNo	Item Description	Created On
P000127/1	To Design				29.09.2023 13:29
☒ P000127/2	To Design	different material			29.09.2023 14:28

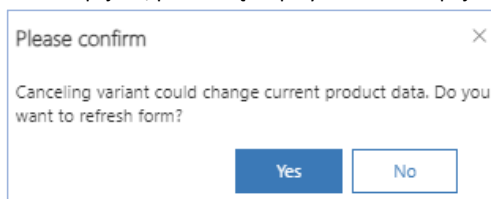
INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES

- Z poziomu formularza konkretnego wariantu, encja **Variants**. Na górnym pasku należy kliknąć przycisk **Cancel**



W obu opcjach, po kliknięciu przycisku **Cancel** pojawi się komunikat:



Zatwierdzamy klikając przycisk **Yes**. W efekcie mamy:

- wariant w statusie „**Cancelled**”, który jest zablokowany do edycji
- zadania anulowanego wariantu są nieaktywne i te których status był „To Do” lub „Waiting” zmieniają status na „Cancelled”

Nie można cofnąć anulowania. Można utworzyć nowy wariant.

VARIANTS						
	Name ↑	Status Reas...	Description	Etisoft PartNo	Item Description	Cre
	P000127/1	To Design				29.0
	P000127/2	Cancelled	different material			29.0

Variant	ID	Task Name	Predecessors	CRE_ITEM	PRD_WON	Status Reason	Responsible	Ass
▼ P000127/2	Inactive							
	P000127/2	1	Path Initialization	No	No	Cancelled	Aleksandra Lubas	Ale

2. Dane wariantu który chcemy wycenić należy uzupełnić:

- ręcznie – w przypadku produktu typu **Other Products** i **Ribbons**
- za pomocą kalkulatora Excel – w przypadku produktu typu **Labels**

6.3.1. Ręczne uzupełnienie danych na variant

1. Na formularzu variant do uzupełnienia są pola:

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES

Pole	Typ	Opis
PRODUCT DATA		
Allow Recalculate	Zablokowane	Wartość określająca czy daną wycenę może handlowiec rekalkulować sam. Dla wycen typu Other Products i Ribbons wartość = „No”
Etisoft PartNo	Opcjonalne	Identyfikator pozycji Etisoft
Item Description	Opcjonalne	Opis pozycji
Multiplication Factor	Wymagane	Krotność zamówienia
Minimum Production Quantity	Wymagane	Minimalna wielkość produkcji
Maximum Quantity	Wymagane	Ilość dla której cena pozycji się nie zmienia, jest równa ilości Maximum
Production Preparation Cost	Opcjonalne	Koszt przygotowania produkcji
Validation Cost	Opcjonalne	Koszt certyfikacji/PPAP
First Production Time	Opcjonalne	Czas dostawy pierwszej partii
Lead Time	Opcjonalne	Czas dostawy
Currency	Opcjonalne	Waluta
Calculation Unit	Opcjonalne	Jednostka kalkulacji
Conversion Unit Factor	Opcjonalne	Konwersja jednostek

SALES ORDER

Multiplication Sales Factor	Opcjonalne	Krotność zakupu. Wartość do uzupełnienia przez handlowca przed wygenerowaniem oferty do klienta
Minimum Sales Order	Opcjonalne	Minimalna wielkość zakupu. Wartość do uzupełnienia przez handlowca przed wygenerowaniem oferty do klienta

SALES MODEL DETAILS – Dane tej sekcji są uzupełnianie po uzgodnieniu z klientem na jaki model sprzedażowy i w jakich ilościach się decyduje

Sales Model	Zablokowane	Model sprzedażowy. Do wyboru: - MTO - Make To Order - MTS - Make To Stock - MTF - Make To Forecats. Wartość ustawia się po kliknięciu i zatwierdzeniu przyciskiem SET ITEM IN ERP
Set Item in ERP	Zablokowane	Wartość określająca czy dla pozycji został zatwierdzony wybrany model sprzedażowy. Domyślnie wartość jest „No”. Pole zmienia się na „Yes” po kliknięciu i zatwierdzeniu SET ITEM IN ERP
Winning Pricing	Zablokowane	Docelowa ilość zamówienia, do wybrania z aktywnych pricing item. Ustawia się po kliknięciu i zatwierdzeniu SET ITEM IN ERP
Batch MPQ	Zablokowane	Wartość ustawia się automatycznie po wybraniu Winning Pricing i zatwierdzeniu SET ITEM IN ERP , wg: - dla modelu „MTO - Make To Order” na najmniejszy aktywny pricing item - dla modelu „MTS - Make To Stock” na quantity z wybranego winning pricing - dla modelu „MTF - Make To Forecats” na najmniejszy aktywny pricing item
Multiplication	Zablokowane	Krotność zamówienia. Wartość ustawia się po kliknięciu i

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES

Factor		zatwierdzeniu SET ITEM IN ERP na podstawie pola Multiplication Factor z sekcji PRODUCT DATA
Minimum Stock Quantity	Zablokowane	Minimalna ilość zapasu. Wartość do podania, gdy wybrany jest Sales Model = „MTS – Make To Stock”. Ustawia się po kliknięciu i zatwierdzeniu SET ITEM IN ERP
Maximum Stock Quantity	Zablokowane	Maksymalna ilość zapasu. Wartość do podania, gdy wybrany jest Sales Model = „MTS – Make To Stock”. Ustawia się po kliknięciu i zatwierdzeniu SET ITEM IN ERP

PART PRESENTATION

Part Presentation	Opcjonalne	Do wyboru: Rolls, Fanfold, Sheets, Continuous Material, Other Products, Ribbons
Other Products		
Part Quantity	Opcjonalne	Ilość wyrobu
Box Quantity	Opcjonalne	Ilość w kartonie
Offer Validity	Opcjonalne	Wskazujemy konkretną datę
Warranty Time	Opcjonalne	Czas gwarancji
Pallet Quantity	Opcjonalne	Ilość na palecie
Purchase Currency	Opcjonalne	Waluta zakupu
Purchase Rate	Opcjonalne	Kurs zakupu
Suggested Sale Price	Opcjonalne	Sugerowana cena sprzedaży
Ribbons		
Part Quantity	Opcjonalne	Ilość wyrobu
Pallet Quantity	Opcjonalne	Ilość na palecie
Box Quantity	Opcjonalne	Ilość w kartonie
Additional Info	Opcjonalne	Dodatkowe miejsce na notatki
Description	Opcjonalne	Opis dla wariantu

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES

Przykład uzupełnienia danych na variant dla **Other products**:

P000127/1 - Saved

Variant

SummaryTasksDocumentsRelated

Opportunity 1
Opportunity

Product: P000127
Parent Product

To Design
Status Reason

JW
Joanna Wiercińska
Owner

PRICING

+ New Pricing

Q...

Product C...

Markup

Markup ...

Price

Total

Sta...

No data available.

PRODUCT DATA

Branch

Allow Recalculate

No

Etisoft PartNo

EtisoftPartNo

Item Description

Item Description ABC

Multiplication Factor

2,000

First Production Time

3 weeks

Minimum Production Quantity

2,000

Lead Time

2 weeks

Maximum Quantity

100,000

Currency

Euro

Production Preparation Cost

50,0000 €

Calculation Unit

k pcs

Validation Cost

100,0000 €

Conversion Unit Factor

1,000

Sales Order

Multiplication Sales Factor

Minimum Sales Order

SALES MODEL DETAILS

Sales Model

Set Item In ERP

No

PART PRESENTATION

Part Presentation

Other Products

Part Quantity

2,000

Pallet Quantity

Box Quantity

2,000

Purchase Currency

Offer Validity

21.01.2024

Purchase Rate

Warranty Time

Suggested Sale Price

Additional Info

Description

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES

Przykład uzupełnienia danych na variant dla **Ribbons**:

- Po uzupełnieniu powyższych danych należy dodać chociaż jeden pricing item, czyli podać wartość produktu dla konkretnej ilości zamówienia. W sekcji **PRICING** w karcie **Summary** klikamy przycisk **+ New Pricing**

Po prawej stronie pojawi się okienko, gdzie uzupełniamy:

Pole	Typ	Opis
Quantity	Wymagane	Ilość zamówienia, gdzie Quantity musi być: - podzielne przez ilość Multiplacaton Factor - większe lub równe ilości Minimum Production Quantity

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES

Product Cost	Wymagane	Koszt produkcji
Markup	Zablokowane	Wartość liczona na podstawie: Product Cost x Markup %
Markup %	Opcjonalne	% narzutu. Domyślnie wartość liczona na podstawie $((\text{Price} - \text{Product Cost}) * 100\%) / \text{Product Cost}$. Wartość można nadpisać.
Price	Opcjonalne	Cena dla klienta. Domyślnie wartość liczona na podstawie Product Cost + Markup . Wartość można nadpisać.
Total	Zablokowane	Wartość liczona na podstawie: Quantity x Price
Multiplication Factor	Zablokowane	Krotność zamówienia. Wartość do podglądu.
Minimum Production Quantity	Zablokowane	Minimalna wielkość produkcji. Wartość do podglądu.
Maximum Quantity	Zablokowane	Ilość maksymalna dla pricing item

Po wprowadzeniu zmian wartości pricing item automatycznie się przeliczają.

Quick Create: Pricing

Quantity

2,000

Product Cost

10,000 €

Markup

0,000 €

Markup %

0,00

Price

10,000 €

Total

20,000 €

Multiplication Factor

2,000

Minimum Production Quantity

2,000

Maximum Quantity

100,000

Save and Close

Cancel

Zatwierdzamy przyciskiem **Save and Close**.

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES

P000127/1 - Saved
Variant

Summary Tasks Documents Related ▾

PRICING

+ New Pricing

✓	Qua...	Product Cost	Markup	Markup %	Price	Total	Statu...
	2,000	10,000 €	0,0000 €	0,00	10,0000 €	20,0000 €	Active

Aby dodać kolejny wariant **Quantity-Product Cost** należy ponownie kliknąć przycisk **+ New Pricing**.

Nie można usunąć utworzonego pricing item, można go dezaktywować za pomocą przyciska **Deactivate**

P000127/1 - Saved
Variant

Summary Tasks Documents Related ▾

PRICING

Edit Activate Deactivate

✓	Qua...	Product Cost	Markup	Markup %	Price	Total	Statu...
✓	2,000	10,000 €	0,0000 €	0,00	10,0000 €	20,0000 €	Active

Powrót do zaktywowania pricing itemu robimy za pomocą przyciska **Activate**

3. Aby przekazać wycenę do działu handlowego dany wariant musi być w statusie „Designed”. Na górnym pasku klikamy przycisk **Set to Designed**

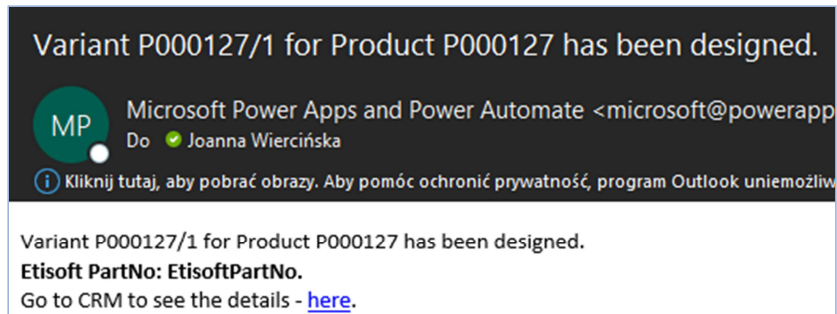
←	📄	📁	💾 Save	💾 Save & Close	📌 Set to Designed	❌ Cancel	🗑 Delete	🔄 Smart Flows ▾	🔄 Refresh
P000127/1 - Saved Variant			Opportunity 1 Opportunity	Product P000127 Parent Product	To Design Status Reason	JW Joanna Wiercińska Owner			

W efekcie:

- wariant zmienia status na „Designed”
- product zmienia status na „Designed”
- product zmienia status lejka na „Proposal”
- wartość lejka opportunity i product się aktualizuje
- **Internal Sales Representative** przypisany do tej wyceny otrzymuje powiadomienie mailowe:

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES



6.3.2. Uzupełnienie danych na variant z pomocą kalkulatora Excel

1. Na formularzu variant do uzupełnienia są pola:

Pole	Typ	Opis
PRODUCT DATA		
Allow Recalculate	Zablokowane	Wartość określająca czy daną wycenę może handlowiec rekalkulować sam. Wartość domyślnie jest ustawiona na „No”.
Etisoft PartNo	Opcjonalne	Identyfikator pozycji Etisoft
Item Description	Opcjonalne	Opis pozycji
Multiplication Factor	Wymagane	Krotność zamówienia
Minimum Production Quantity	Wymagane	Minimalna wielkość produkcji
Maximum Quantity	Wymagane	Ilość dla której cena pozycji się nie zmienia, jest równa ilości Maximum
Production Preparation Cost	Opcjonalne	Koszt przygotowania produkcji
Validation Cost	Opcjonalne	Koszt certyfikacji/PPAP
First Production Time	Opcjonalne	Czas dostawy pierwszej partii
Lead Time	Opcjonalne	Czas dostawy
Currency	Opcjonalne	Waluta
Calculation Unit	Opcjonalne	Jednostka kalkulacji
Conversion Unit Factor	Opcjonalne	Konwersja jednostek
SALES ORDER		
Multiplication Sales Factor	Opcjonalne	Krotność zakupu. Wartość do uzupełnienia przez handlowca przed wygenerowaniem oferty do klienta
Minimum Sales Order	Opcjonalne	Minimalna wielkość zakupu. Wartość do uzupełnienia przez handlowca przed wygenerowaniem oferty do klienta
SALES MODEL DETAILS – Dane tej sekcji są uzupełnianie po uzgodnieniu z klientem na jaki model sprzedaży i w jakich ilościach się decyduje		
Sales Model	Zablokowane	Model sprzedaży. Do wyboru: • MTO - Make To Order • MTS - Make To Stock • MTF - Make To Forecats. Wartość ustawia się po kliknięciu i zatwierdzeniu przyciskiem SET

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES

		ITEM IN ERP
Set Item in ERP	Zablokowane	Wartość określająca czy dla pozycji został zatwierdzony wybrany model sprzedażowy. Domyślnie wartość jest „No”. Pole zmienia się na „Yes” po kliknięciu i zatwierdzeniu SET ITEM IN ERP
Winning Pricing	Zablokowane	Docelowa ilość zamówienia, do wybrania z aktywnych pricing item. Ustawia się po kliknięciu i zatwierdzeniu SET ITEM IN ERP
Batch MPQ	Zablokowane	Wartość ustawia się automatycznie po wybraniu Winning Pricing i zatwierdzeniu SET ITEM IN ERP , wg: - dla modelu „MTO - Make To Order” na najmniejszy aktywny pricing item - dla modelu „MTS - Make To Stock” na quantity z wybranego winning pricing - dla modelu „MTF - Make To Forecats” na najmniejszy aktywny pricing item
Multiplication Factor	Zablokowane	Krotność zamówienia. Wartość ustawia się po kliknięciu i zatwierdzeniu SET ITEM IN ERP na podstawie pola Multiplication Factor z sekcji PRODUCT DATA
Minimum Stock Quantity	Zablokowane	Minimalna ilość zapasu. Wartość do podania, gdy wybrany jest Sales Model = „MTS – Make To Stock”. Ustawia się po kliknięciu i zatwierdzeniu SET ITEM IN ERP
Maximum Stock Quantity	Zablokowane	Maksymalna ilość zapasu. Wartość do podania, gdy wybrany jest Sales Model = „MTS – Make To Stock”. Ustawia się po kliknięciu i zatwierdzeniu SET ITEM IN ERP

PART PRESENTATION

Part Presentation	Opcjonalne	Do wyboru: Rolls, Fanfold, Sheets, Continuous Material, Other Products, Ribbons
Rolls		
Part Quantity	Opcjonalne	Ilość na rolce
Box Quantity	Opcjonalne	Ilość w opakowaniu
Box Format	Opcjonalne	Format opakowania
Number of Rolls in Layer	Opcjonalne	Ilość etykiet w warstwie
Number of Layers in Box	Opcjonalne	Ilość warstw w opakowaniu
Pallet Quantity	Opcjonalne	Ilość na palecie
Roll Weight [kg]	Opcjonalne	Waga rolki
Box Weight [kg]	Opcjonalne	Waga opakowania
Roll Diameter [mm]	Opcjonalne	Średnica rolki
Packing	Opcjonalne	Pakowanie. Do wyboru: Production, Warehouse
Fanfold		
Part Quantity	Opcjonalne	Ilość na rolce
Box Quantity	Opcjonalne	Ilość w kartonie
Box Format	Opcjonalne	Format opakowania
Number of Layers in Stack	Opcjonalne	Liczba warstw w stosie
Number of Stacks in Box	Opcjonalne	Liczba stosów w pudełku
Pallet Quantity	Opcjonalne	Ilość na palecie
Box Weight [kg]	Opcjonalne	Waga opakowania

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES

Packing	Opcjonalne	Pakowanie. Do wyboru: Production, Warehouse
Sheets		
Part Quantity	Opcjonalne	Ilość na rolce
Box Quantity	Opcjonalne	Ilość w opakowaniu
Box Format	Opcjonalne	Format opakowania
Number of Sheets in Stack	Opcjonalne	Ilość arkuszy w stosie
Number of Stacks in Box	Opcjonalne	Ilość stosów w pudełku
Pallet Quantity	Opcjonalne	Ilość na palecie
Box Weight [kg]	Opcjonalne	Waga opakowania
Packing	Opcjonalne	Pakowanie. Do wyboru: Production, Warehouse
Continuous Material		
Part Quantity	Opcjonalne	Ilość na rolce
Box Quantity	Opcjonalne	Ilość w opakowaniu
Box Format	Opcjonalne	Format opakowania
Number of Rolls in Layer	Opcjonalne	Ilość etykiet w warstwie
Number of Layers in Box	Opcjonalne	Ilość warstw w opakowaniu
Pallet Quantity	Opcjonalne	Ilość na palecie
Box Weight [kg]	Opcjonalne	Waga rolki
Roll Diameter [mm]	Opcjonalne	Średnica rolki
Packing	Opcjonalne	Pakowanie. Do wyboru: Production, Warehouse
Additional Info	Opcjonalne	Dodatkowe miejsce na notatki
Description	Opcjonalne	Opis dla wariantu

Pola z sekcji **PRICING**, **PRODUCT DATA** i **PART PRESENTATION** są uzupełniane za pomocą eksportu danych z kalkulacji wykonanej przez technologa w Kalkulatorze Excel. W efekcie:

- variant zmienia status na „Designed”
- product zmienia status na „Designed”
- product zmienia status lejka na „Proposal”
- wartość lejka opportunity i product się aktualizuje
- **Internal Sales Representative** przypisany do tej wyceny otrzymuje powiadomienie mailowe:

Variant P000127/1 for Product P000127 has been designed.



Microsoft Power Apps and Power Automate <microsoft@powerapp
Do  Joanna Wiercińska

 [Kliknij tutaj](#), aby pobrać obrazy. Aby pomóc ochronić prywatność, program Outlook uniemożliw

Variant P000127/1 for Product P000127 has been designed.
Etisoft PartNo: EtisoftPartNo.
 Go to CRM to see the details - [here](#).

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES

6.4. Ścieżki wdrożeniowe

Ścieżki wdrożeniowe są generowane per wariant produktu. Dostępne są z poziomu formularza:

- produktu w karcie **Product Info** w sekcji **TASKS**. – widzimy zadania wszystkich aktywnych wariantów:

Product P000127 - Saved

Product

Summary **Product Info** Offers Related ▾

TASKS

Show all

Selected items: 0

Refresh

Variant	ID	Task Name	Predecessors	CRE_ITEM	PRD_WON	Status Reason	Responsible	Assigned To
P000127/1	1	Path Initialization	No	No	To Do	Name LastName	Name LastName	

- wariant w karcie **Tasks** – widzimy zadania tylko wybranego wariantu:

P000127/1 - Saved

Variant

Summary **Tasks** Documents Related ▾

TASKS

Variant	ID	Task Name	Predecessors	CRE_ITEM	PRD_WON	Status Reason	Responsible	Assigned to
P000127/1	1	Path Initialization	No	No	To Do	Name LastName	Name LastName	

Na formularzu product domyślnie wyświetlane są zadania wszystkich aktywnych wariantów produktu. Aktywne to te, których status <> „Cancelled”. Jeżeli chcemy zobaczyć również zadania nieaktywnych wariantów należy ustawić opcję **Show all** na wartość „Yes”:

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES

Product P000127 - Saved

Opportunity 1
Opportunity

etisoft-test
Branch

Designed
Status Reason

JW Joanna Wiercińska
Internal Sales Representative

Product

Summary **Product Info** Offers Related ▾

TASKS

Show all

Selected items: 0

Refresh

Variant	ID	Task Name	Predecessors	CRE_ITEM	PRD_WON	Status Reason	Responsible	Assigned To
▼ P000127/1								
P000127/1	1	Path Initialization		No	No	To Do	Name LastName	Name LastName
▼ P000127/2 - Inactive								
P000127/2	1	Path Initialization		No	No	Cancelled	Name LastName	Name LastName

Przy zmianie statusu wariantu z „New” na „To Design” generuje się pierwsze zadanie „Path initialization” przypisane do osoby w polu **Designer** na formularzu produkt w karcie **Summary**.
Po wykonaniu wyceny technolog dla każdego wariantu generuje zadania, tzw. „ścieżkę wdrożeniową”. Poniżej przykładowa ścieżka:

Product P000127 - Saved

Opportunity 1
Opportunity

etisoft-test
Branch

Designed
Status Reason

JW Joanna Wiercińska
Internal Sales Representative

Product

Summary **Product Info** Offers Related ▾

TASKS

Show all

Selected items: 0

Refresh

Variant	ID	Task Name	Predecessors	CRE_ITEM	PRD_WON	Status Reason	Responsible	Assigned To	Created Date	Activation Date	Last Assigned Date	Completed Date	Weight
▼ P000127/1													
P000127/1	1	Path Initialization		No	No	To Do	Aleksandra Lubas	Aleksandra Lubas	29.09.2023 14:47	29.09.2023 14:47	29.09.2023 14:47		10
P000127/1	2	Process Design		No	No	To Do	Aleksandra Lubas	Aleksandra Lubas	03.10.2023 12:36	03.10.2023 12:36	03.10.2023 12:36		40
P000127/1	8	Add Item to KT	2	No	No	Waiting	Rafal Steiger	Rafal Steiger	03.10.2023 12:36		03.10.2023 12:36		45
P000127/1	3	Drawing Design	8	No	No	Waiting	Rafal Steiger	Rafal Steiger	03.10.2023 12:36		03.10.2023 12:36		60
P000127/1	4	Quality Approval	3	No	No	Waiting	Hubert Nowaczyk	Hubert Nowaczyk	03.10.2023 12:36		03.10.2023 12:36		80
P000127/1	5	Process Design Final Appr	4	No	No	Waiting	Anna Zasadzka	Anna Zasadzka	03.10.2023 12:36		03.10.2023 12:36		100
P000127/1	6	Production preparation	5	Yes	Yes	Waiting	Rafal Steiger	Rafal Steiger	03.10.2023 12:36		03.10.2023 12:36		120
P000127/1	7	Add Item to ERP	6	No	No	Waiting	Anna Kosmaczewska	Anna Kosmaczewska	03.10.2023 12:36		03.10.2023 12:36		140
P000127/1	9	Prepare the data for the n	7	No	No	Waiting	Rafal Steiger	Rafal Steiger	03.10.2023 12:36		03.10.2023 12:36		160
P000127/1	10	Checking the data for the	9	No	No	Waiting	Hubert Nowaczyk	Hubert Nowaczyk	03.10.2023 12:36		03.10.2023 12:36		180

Zadania mają poniższe pola:

Pole	Typ	Opis
Id	Zablokowane	Identyfikator zadania dla danego wariantu, od 1
Task Name	Zablokowane	Nazwa zadania, np. Path Initialization
Predecessors	Do edycji	Poprzednik. Id zadania danego wariantu jakie musi zostać wykonane aby zadanie mogło zostać przekazane do realizacji (status zmienia się z „Waiting” na „To Do”)
CRE_ITEM	Do edycji	Extra-poprzednik weryfikujący czy dla danego wariantu ustalony został model sprzedażowy. Jeżeli CRE_ITEM = „Yes” to zadanie

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES

		zostanie przekazane do realizacji (status zmienia się z „Waiting” na „To Do”) gdy dla wariantu będzie zatwierdzone SET ITEM IN ERP
PRD_WON	Do edycji	Extra-poprzednik weryfikujący czy dla danego produktu status = „Won”. Jeżeli PRD_WON = „Yes” to zadanie zostanie przekazane do realizacji (status zmienia się z „Waiting” na „To Do”) gdy dla produktu status = „Won”
Status Reason	Zablokowane	- To do – status ustawiany automatycznie - Waiting – status ustawiany, gdy predecessor nie jest w statusie „Completed” - Completed – status ustawiany ręcznie po kliknięciu Mark Complete - Cancelled – status ustawiany w momencie, gdy wariant zmienia status na Cancelled
Responsible	Zablokowane	Osoba odpowiedzialna za zadanie
Assigned To	Do edycji	Domyślnie ta sama osoba jak w polu Responsible . Można zmienić. Jeżeli zmieniamy aktualizują się pola: Last Assigned Date – data wprowadzenia zmiany Last Assigned By – użytkownik który wprowadził zmianę
Created Date	Zablokowane	Data utworzenia zadania
Activation Date	Zablokowane	Data aktywacji zadania, gdy status zmienia się na „To do”
Last Assigned Date	Zablokowane	Domyślnie data z pola Created Date . Data zmienia się gdy zmieniamy użytkownika w polu Assigned To .
Completed Date	Zablokowane	Data zatwierdzenia wykonania zadania, gdy status zmienia się na „Completed”
Weight	Do edycji	Waga, określa kolejność wykonania zadania

Zadanie otwieramy klikając na nie dwukrotnie. Pojawia się pełne okno zadania, gdzie można zatwierdzić wykonanie zadania za pomocą przycisku **Mark Complete**

W sekcji **TASKS** w karcie **Product Info** na formularzu **Product**, po zaznaczeniu rekordu zadania pojawiają się przyciski:

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES

Product P000127 - Saved

Product

Opportunity 1 Opportunity | etisoft-test Branch | Design Status R

Summary **Product Info** Offers Related ▾

TASKS

🔒 Show all

Selected items: 1

Assign Mark Complete

Variant	ID	Task Name	Predecessors	CRE_ITEM	PR
▾ P000127/1					
✓	P000127/1	1	Path Initialization	No	N

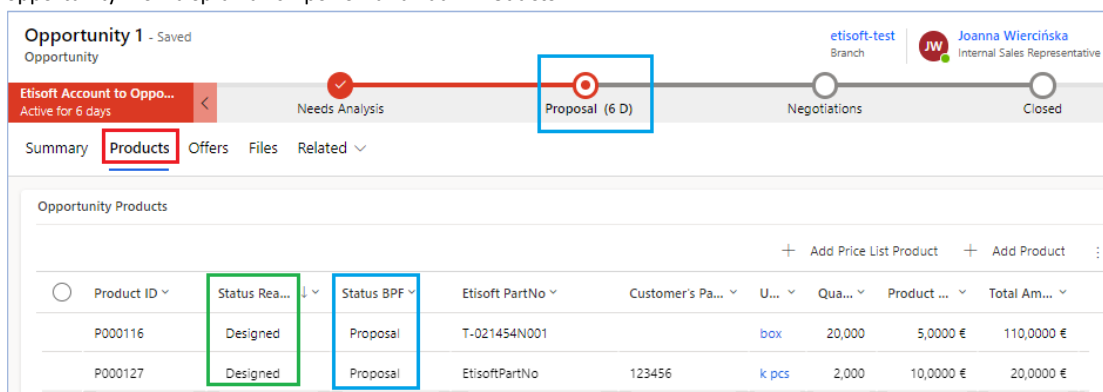
1. **Mark Complete** – zaznaczamy wykonanie zadania. Przycisk jest dostępny tylko na statusie zadania „To Do”. Po kliknięciu zadanie zmienia status na „Completed”
2. **Refresh** – odświeża widok zadań

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES

7. Oferta

Ofertę tworzymy z poziomu opportunity na produkty, które są w statusie „Designed” lub „Won”. Status produktów opportunity można sprawdzić z poziomu zakładki **Products**



Opportunity 1 - Saved
Opportunity

etisoft-test Branch | Joanna Wiercińska Internal Sales Representative

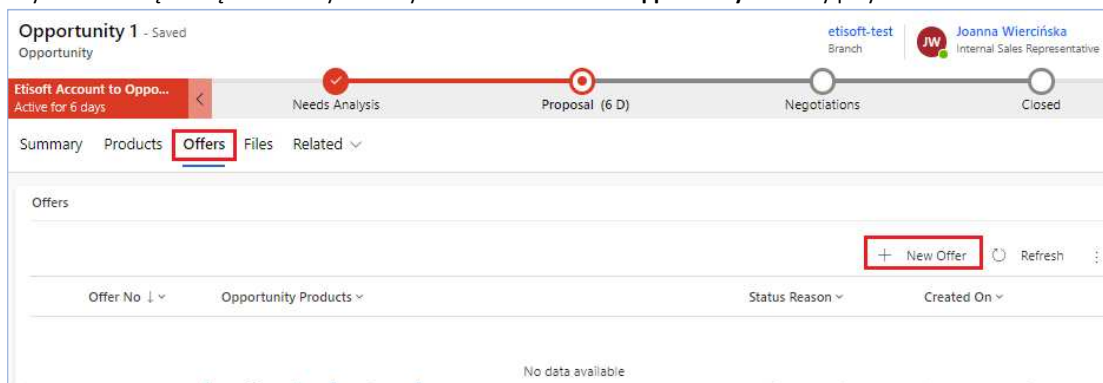
Needs Analysis | **Proposal (6 D)** | Negotiations | Closed

Summary | **Products** | Offers | Files | Related

Opportunity Products

Product ID	Status Reason	Status BPF	Etisoft PartNo	Customer's Pa...	U...	Qua...	Product ...	Total Am...
P000116	Designed	Proposal	T-021454N001		box	20,000	5,0000 €	110,0000 €
P000127	Designed	Proposal	EtisoftPartNo	123456	k pcs	2,000	10,0000 €	20,0000 €

Aby dodać nową ofertę wchodzimy do karty **Offers** na formularzu **Opportunity** i klikamy przycisk **+ New Offer**



Opportunity 1 - Saved
Opportunity

etisoft-test Branch | Joanna Wiercińska Internal Sales Representative

Needs Analysis | Proposal (6 D) | Negotiations | Closed

Summary | Products | **Offers** | Files | Related

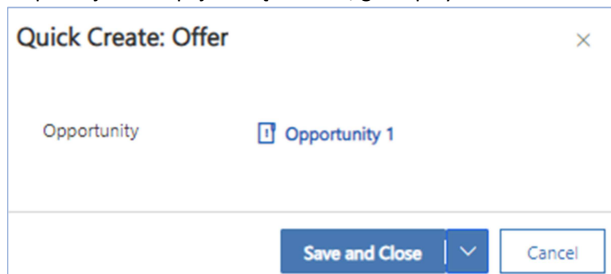
Offers

+ New Offer | Refresh

Offer No | Opportunity Products | Status Reason | Created On

No data available

Po prawej stronie pojawi się okienko, gdzie przyciskiem **Save & Close** akceptujemy utworzenie rekordu oferty



Quick Create: Offer

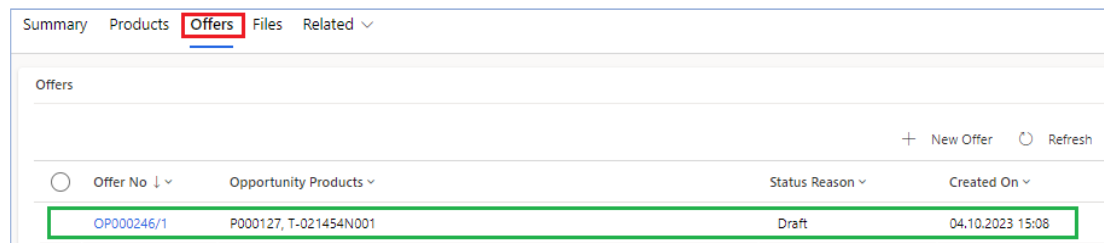
Opportunity | **Opportunity 1**

Save and Close | Cancel

W efekcie tworzy się rekord oferty

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES



Summary	Products	Offers	Files	Related ▾
---------	----------	---------------	-------	-----------

Offers

+ New Offer Refresh

Offer No ▾	Opportunity Products ▾	Status Reason ▾	Created On ▾
OP000246/1	P000127, T-021454N001	Draft	04.10.2023 15:08

Rekord otwieramy dwuklikiem. Na formularzu **Offer** w karcie **General** mamy dane:

Pole	Typ	Opis
Offer No	Zablokowane	Identyfikator oferty (numer opportunity + „/” + numer kolejny rekordu oferty dla tego opportunity)
Created On	Zablokowane	Data utworzenia oferty
Prepared By	Zablokowane	Kto utworzył ofertę
Valid To	Opcjonalne	Data ważności. Data ustawiona w tym polu przenosi się na ofertę wygenerowaną z systemu
Remarks	Opcjonalne	Dodatkowe uwagi do oferty. Wartość w tym polu przenosi się na ofertę wygenerowaną z systemu

W sekcji **Products** znajdują się domyślnie wszystkie produkty w statusie „Designed” lub „Won” które są w opportunity dla którego tworzymy ofertę. Można:

- dodać kolejny produkt za pomocą przycisku **Add Existing**. Na liście mamy tylko nie wybrane wcześniej produkty w statusie „Designed” lub „Won”
- usunąć produkt z listy za pomocą przycisku **Delete Offer Product**. Przycisk jest widoczny tylko wtedy gdy wskażemy rekord produktu do usunięcia. Jeżeli chcemy cofnąć usunięcie klikamy przycisk **Add Existing**

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES

OP000246/1 - Saved

Opportunity 1
Opportunity

Draft
Status Reason

JW Joanna Wiercińska
Internal Sales Representative

Offer

General Documents Related

Offer No * OP000246/1 Valid To ---

Created On 04.10.2023 15:08

Prepared By JW Joanna Wiercińska (Available)

Remarks

Remarks ---

Products

Add Existing Refresh

Product L...	Product (Oppor...	Price List (Opportunity Product)	Etisoft PartNo (...	Customer's PartNo...	Unit (O...	Quantity ...	Pro
P000116	T-021454N001	T-021454N001	box	20,000			
P000127	Product P000127	EtisoftPartNo	123456	k pcs	2,000	1	

Products

Edit Delete Offer Product

Product L...	Product (Oppor...	Price List (Opportunity Product)	Etisoft PartNo (...	Customer's PartNo...	Unit (O...	Quantity ...	Pro
P000116	T-021454N001	T-021454N001	box	20,000			
P000127	Product P000127	EtisoftPartNo	123456	k pcs	2,000	1	

Na formularzu **Offer** w karcie **Documents** możemy dodać plik oferty utworzony na własnym komputerze. Wystarczy kliknąć przycisk **Upload** i wskazać plik.

OP000246/1 - Saved

Opportunity 1
Opportunity

Draft
Status Reason

JW Joanna Wiercińska
Internal Sales Representative

Offer

General Documents Related

DOCUMENTS

+ New Upload

Name ↑	Title	Modified	Modified by
Oferta.txt		04.10.2023 15:23	Joanna Wiercińska

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES

Rekord oferty domyślnie jest w statusie „Draft”.

OP000246/1 - Saved

Offer

Opportunity 1

Draft

Status Reason

Joanna Wiercińska

Internal Sales Representative

General Documents Related

Jeżeli chcemy oznaczyć ofertę jako wysłaną klikamy przycisk **Offer Sent**. W efekcie:

- status oferty zmieni się na „Sent”
- status BPF (status lejka) opportunity zmieni się na „Negotiations”

Opportunity 1 - Saved

Opportunity

etisoft-test Branch

Joanna Wiercińska

Internal Sales Representative

Etisoft Account to Oppo... Active for 6 days

Needs Analysis Proposal Negotiations (2 Min) Closed

Summary Products Offers Files Related

Offers

+ New Offer Refresh

Offer No. ↓	Opportunity Products ↓	Status Reason ↓	Created On ↓
OP000246/1	P000127, T-021454N001	Sent	04.10.2023 15:08

- pojawi się przycisk **Offer Confirmed**. Po jego kliknięciu status oferty zmieni się na „Confirmed”

Ofertę można na każdym z tych etapów anulować. Należy kliknąć przycisk **Cancel**. Po jego kliknięciu oferta zmieni status na:

- „Sent – Cancelled”, jeżeli wcześniej oferta była w statusie „Sent”
- „Confirmed – Cancelled”, jeżeli wcześniej oferta była w statusie „Confirmed”

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

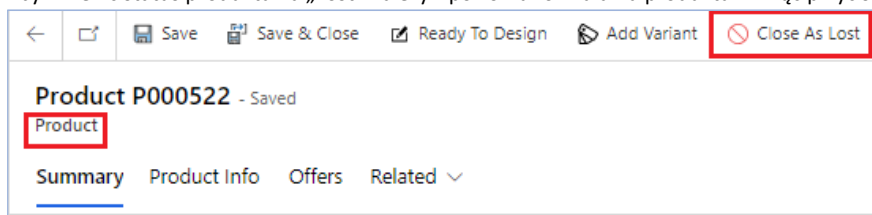
DYNAMICS 365 SALES

8. Wygranie/przegranie opportunity

8.1. Przegranie opportunity

Opportunity można zamknąć ze statusem „Lost” na każdym etapie. Status opportunity zmienia się na „Lost” automatycznie gdy wszystkie podległe temu opportunity produkty są w statusie „Lost”.

Aby zmienić status produktu na „Lost” należy z poziomu formularza produktu kliknąć przycisk **Close As Lost**



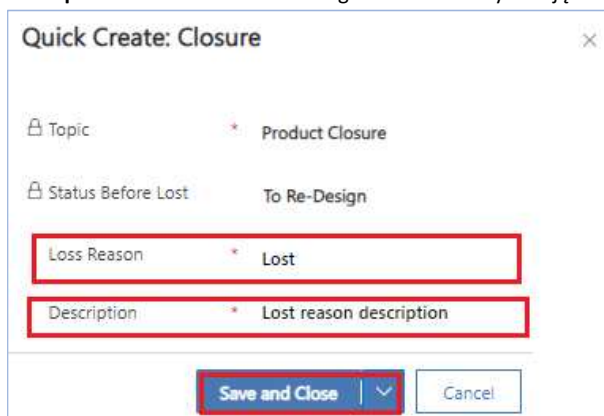
← □ Save Save & Close Ready To Design Add Variant **Close As Lost**

Product P000522 - Saved

Product

Summary Product Info Offers Related ▾

Po prawej stronie pojawi się okienko gdzie należy w polu **Loss Reason** wybrać powód przegranej z listy oraz w polu **Description** dodać komentarz do tego. Zatwierdzamy klikając **Save & Close**.



Quick Create: Closure ✕

🔒 Topic * Product Closure

🔒 Status Before Lost To Re-Design

Loss Reason * Lost

Description * Lost reason description

Save and Close ▾ Cancel

8.2. Wygranie opportunity

Status opportunity zmienia się na „Won” gdy chociaż jeden z produktów tego opportunity jest w statusie „Won” a pozostałe produkty są w statusie „Won” lub „Lost”.

Aby zmienić status produktu na „Won” produkt:

- musi mieć tylko 1 aktywny wariant w statusie „Offered” dla którego został określony docelowy model sprzedaży (SET ITEM IN ERP)
- znajduje się na ofercie dla której załączony jest plik oferty

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES

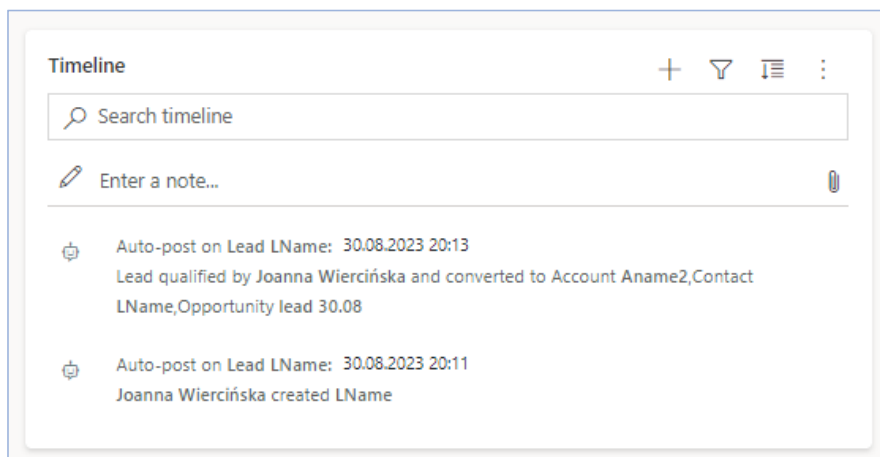
Activity

9. Dodanie aktywności

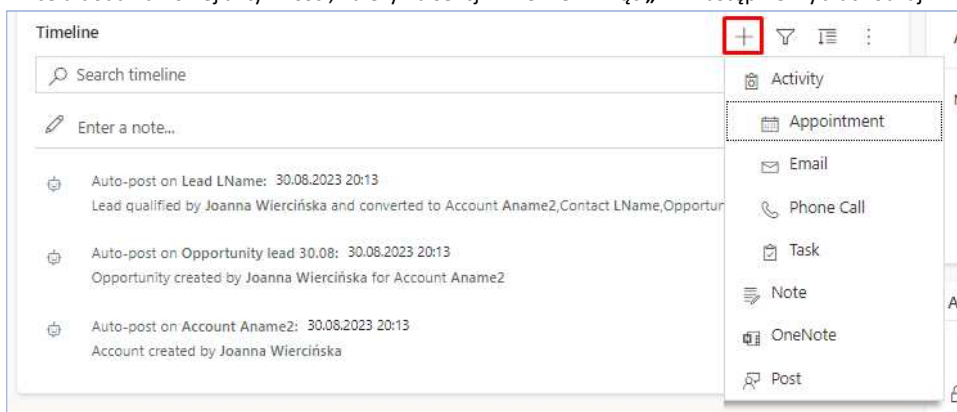
W każdym miejscu w systemie, gdzie znajduje się sekcja **Timeline**, użytkownik ma możliwość dodania **Activities**.

Sekcja ta znajduje się na:

- Account
- Opportunity
- Product
- Variant
- Lead



W celu dodania nowej aktywności, należy na sekcji Timeline kliknąć „+” i następnie wybrać rodzaj.



INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES

Rodzaje aktywności:

- Appointment
- Email
- Phone Call
- Task
- Note
- OneNote
- Post
- a) Dodanie spotkania

W celu dodania nowego spotkania, z listy należy wybrać **Appointment**.

W nowo otwartym formularzu **Quick Create** uzupełniamy pola

Pole	Typ	Opis
Owner	Wymagane	Organizator spotkania
Required Attendees	Opcjonalne	Wymagani uczestnicy
Optional Attendees	Opcjonalne	Opcjonalni uczestnicy
Subject	Wymagane	Tytuł
Location	Opcjonalne	Lokalizacja spotkania
Teams meeting	Tak/Nie	Czy spotkanie online – domyślnie No
Start Time	Wymagane	Dzień i godzina rozpoczęcia
End Time	Wymagane	Dzień i godzina zakończenia
All Day Event	Checkbox	Całodniowe spotkanie
Duration	Opcjonalne	Czas trwania spotkania
Description	Opcjonalne	Opis
Regarding	Opcjonalne	Powiązanie z elementem CRM (klient, opportunity itp.)
Priority	Wybór z listy	Low/Normal/High

Quick Create: Appointment

Owner

Rafal Steiger

Required Attendees

Aname2

Optional Attendees

Test RS

+1

Subject

Topic

Location

Szara 21

Teams meeting

Yes

APPOINTMENT DETAILS

Start Time

03.10.2023

14:30

End Time

03.10.2023

15:00

All Day Event

Duration

30 minutes

Description

opis

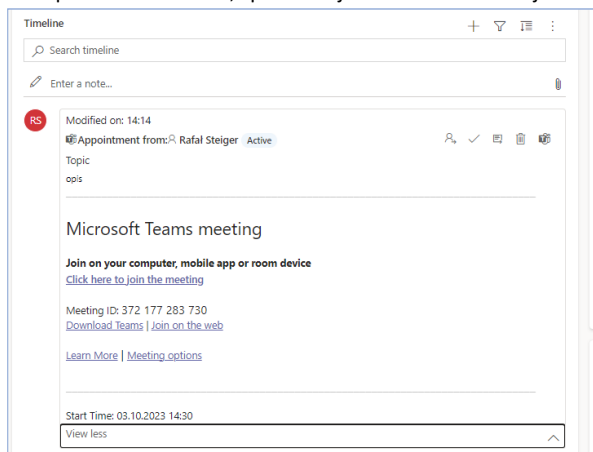
Save and Close

Cancel

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES

Po zapisaniu formularza, spotkanie jest widoczne w sekcji **Timeline**.

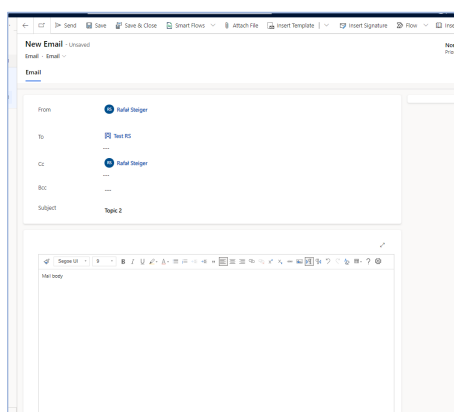


b) Dodanie email

W celu dodania nowej wiadomości email, z listy należy wybrać **Email**.

W nowo otwartym formularzu uzupełniamy pola

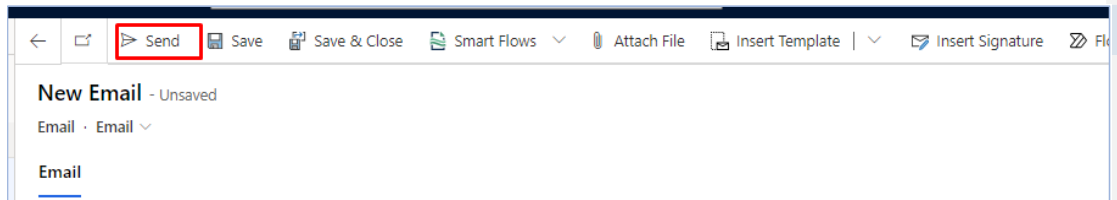
Pole	Typ	Opis
From	Wymagane	Z jakiego maila ma zostać wysłana wiadomość – domyślnie mail użytkownika
To	Wymagane	Adresat wiadomości
Cc	Opcjonalne	DW
Bcc	Opcjonalne	UDW
Subject	Opcjonalne	Temat wiadomości
Pole tekstowe	Opcjonalne	Treść wiadomości



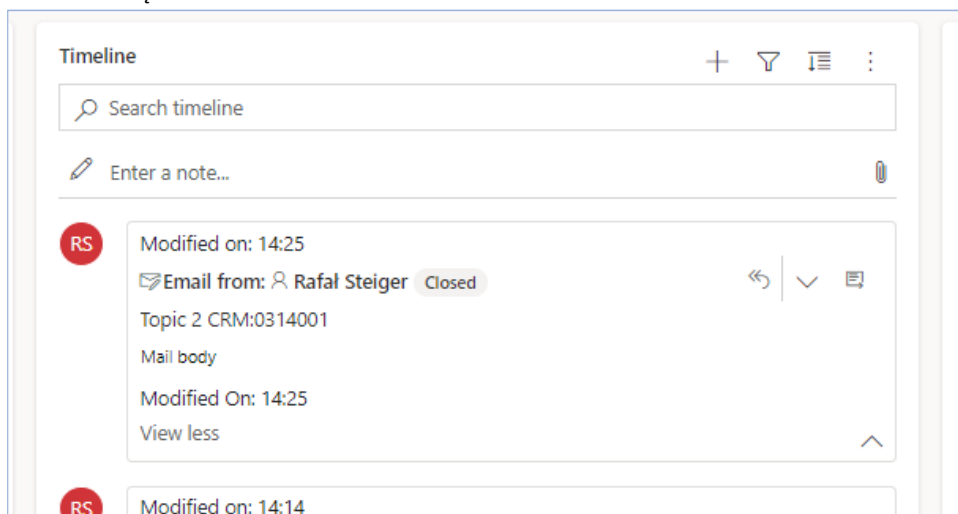
W celu wysłania wiadomości, należy kliknąć **Send**

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES



Wiadomości będzie widoczna na **Timeline**



INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES

c) Dodanie wykonanego telefonu

W celu dodania nowego wykonanego telefonu, z listy należy wybrać **Phone Call**.

W nowo otwartym formularzu **Quick Create** uzupełniamy pola

Pole	Typ	Opis
Owner	Wymagane	Osoba dodająca wpis
Subject	Wymagane	Temat
Call From	Wymagane	Osoba wykonująca połączenie telefoniczne
Call To	Wymagane	Kontakt do którego dzwoniono
Direction	Opcjonalne	Połączenie wychodzące/przychodzące
Phone Number	Opcjonalne	Numer telefonu
Description	Opcjonalne	Opis
Duration	Opcjonalne	Czas trwania

Quick Create: Phone Call

Owner

*

RS Rafał Steiger

Subject

*

Phone Topic

Call From

*

RS Rafał Steiger

Call To

*

Aname2

Direction

Outgoing

DESCRIPTION

Phone Number

Description

Desc

Duration

30 minutes

Due

Priority

Normal

Regarding

Aname2

Save and Close

Cancel

Po dodaniu wpisu, będzie on widoczny w sekcji **Timeline**.

RS

Modified on: 14:34

Phone Call from: RS Rafał Steiger Active

Phone Topic

Desc

Modified On: 14:34

View less

INSTRUKCJA UŻYTKOWNIKA

DYNAMICS 365 SALES

d) Dodanie zadania

W celu dodania nowego wykonanego zadania, z listy należy wybrać **Task**.

W nowo otwartym formularzu **Quick Create** uzupełniamy pola

Pole	Typ	Opis
Assigned To	Wymagane	Osoba przypisana do zadania
Subject	Opcjonalne	Temat
Description	Opcjonalne	Opis
Due	Opcjonalne	Data do kiedy zadanie ma zostać wykonane
Regarding	Opcjonalne	Powiązanie z elementem CRM (klient, opportunity itp.)
Priority	Wybór z listy	Low/Normal/High

Quick Create: Task

Assigned to

RS

Rafał Steiger

Subject

Topic Task

Description

Do it!

Due

09.10.2023

08:00

Regarding

Aname2

Duration

30 minutes

Priority

High

Save and Close

Cancel

Po dodaniu zadania, będzie on widoczny w sekcji **Timeline**.

RS

Modified on: 14:44

Assigned to

Rafał Steiger

Active

Topic Task

Due Date: 09.10.2023 08:00

View more