

Typické obchodní scénáře

- [Video průvodci - obchodní případ](#)
- [Založit obchodní případ a poslat cenovou kalkulaci](#)
- [Sjednání schůzky a zápis z jednání](#)
- [Obchodní případ s nákupem v cizí měně](#)

Video průvodci - obchodní případ

Tato sekce obsahuje komentovaná videa základních obchodních scénářů, ve kterých Vás provedeme procesem obchodního případu od jeho založení až po úspěšné ukončení. Slouží k rychlému osvojení dovedností v systému v uživatelsky přívětivější formě. Ať se daří. Pokud se dařit nebude, prosím, neváhejte nás kontaktovat.

1a- Založení obchodního případu

<https://www.youtube.com/embed/rGdHf6NfDeA>

1b- Založení nového klienta

<https://www.youtube.com/embed/hvYWISkPeOI>

2- Kalkulace hodnoty obchodního případu

<https://www.youtube.com/embed/KVwUt32LJ4s>

3a- Naplánování hovoru

<https://www.youtube.com/embed/sJIZYORi9Dc>

3b- Nová událost

<https://www.youtube.com/embed/Egb-K3pRJME>

3c- Zápis ze schůzky, navazující úkol

<https://www.youtube.com/embed/mluq2oB7bBA>

4- Změna stavu obchodního případu

<https://www.youtube.com/embed/326kEihWfH4>

Založit obchodní případ a poslat cenovou kalkulaci

Tento průvodce Vám naznačí, jak v Atollon CRM řešení založit a ohodnotit obchodní případ.

Otevřete aplikaci Obchodní případy

Předpokladem je, že jí máte k dispozici - tedy je nakonfigurovaná jako jedna z "vlastních" aplikací + máte k ní přístupová oprávnění.

[atollon-otvrit-obchodni-pripady.png](#)

Vyberte založení Obchodního případu

[atollon-otvrit-obchodni-pripady-novy.png](#)

Zde vybíráte šablony projektů, přičemž Obchodní případ (Sales Opportunity) může být jedním z nich.

Nový obchodní případ s rychlým založením nového klienta

[Create-client-during-new-deal-cz.gif](#)

Doplnění informací k obchodnímu případu

Po založení nového obchodního případu s ním můžete rovnou pracovat, stačí kliknout na lištu s informací o založení obchodního případu - viz:

[atellon-otevrit-obchodni-pripady-novy-otevrit.png](#)

V posledním kroku průvodce doplníte údaje potřebné k založení obchodního případu.

Nastavení hodnoty a marže obchodního případu

Abyste mohli zadat hodnotu obchodního případu, je potřeba nejprve vybrat produkty nebo služby. Následně je možné určit celkovou hodnotu a pokud znáte i nákupní náklady, můžete cenu nastavit zadáním marže.

Set-deal-value-and-sales-margin.gif

Doplnění pravděpodobnosti a data očekávaného uzavření obchodního případu

[atellon-obchodni-pripady-datum-pravdepodobnost.png](#)

Po přidání všech položek do obchodního případu je možné ohodnotit šance na získání obchodního případu. Standardně se šance zvyšuje s tím, jak blíže jste podpisu smlouvy / uzavření objednávky.

Vytvořte cenovou kalkulaci / nabídku klientovi

[atollon-obchodni-pripady-nova-cn.png](#)

- 1.) Označte položky na **Obchodní příležitosti**, ze kterých chcete vytvořit **Cenovou kalkulaci**.
- 2.) Klikněte na tlačítko **Vytvořit cenovou kalkulaci**

Zašlete cenovou kalkulaci klientovi

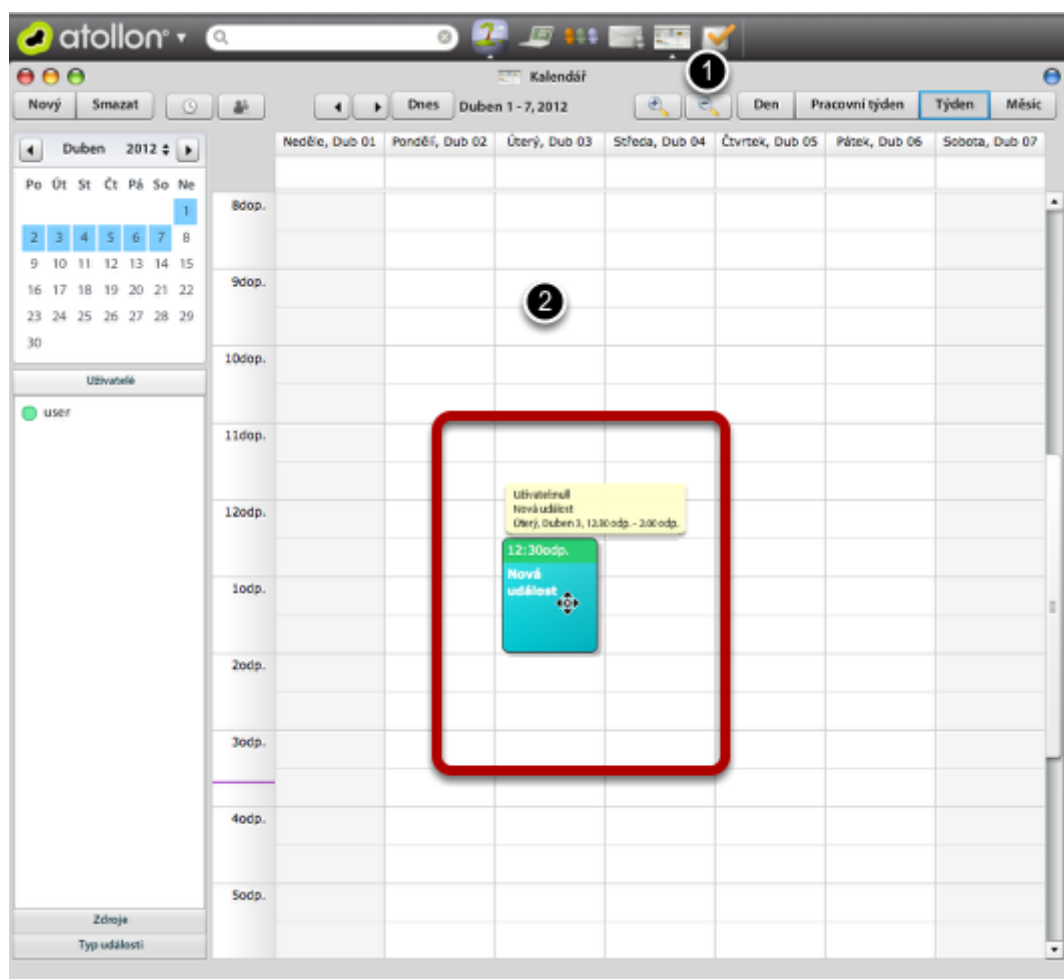
[atollon-obchodni-pripady-cn-poslat.png](#)

Po otevření menu pro výběr tiskové šablony můžete zvolit, kterou tiskovou šablonu chcete klientovi zaslat, a vyberete způsob komunikace e-mailem. Připravený e-mail můžete odeslat klientovi s využitím šablony. Po zaslání e-mailu se e-mail ukládá automaticky k Obchodnímu případu.

Sjednání schůzky a zápis z jednání

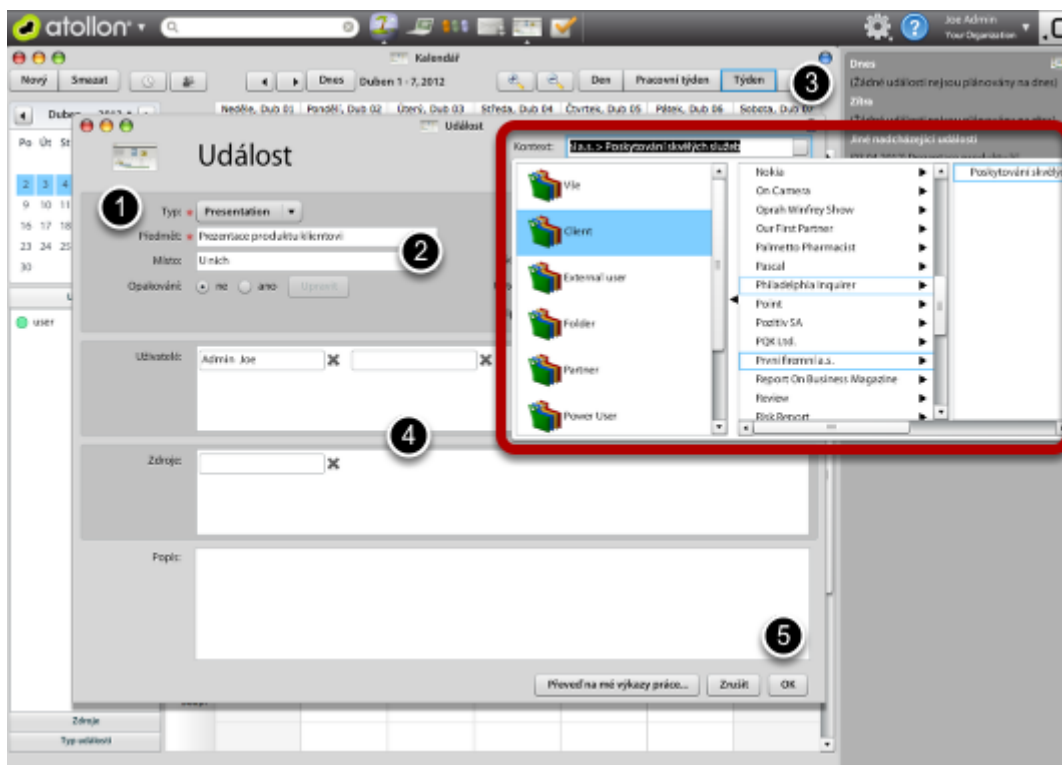
Níže uvedený průvodce aplikací Atollon Vám ukáže, jak v systému založit událost (prezentaci) a jak k ní přidat zápis z jednání.

Zadání události do kalendáře



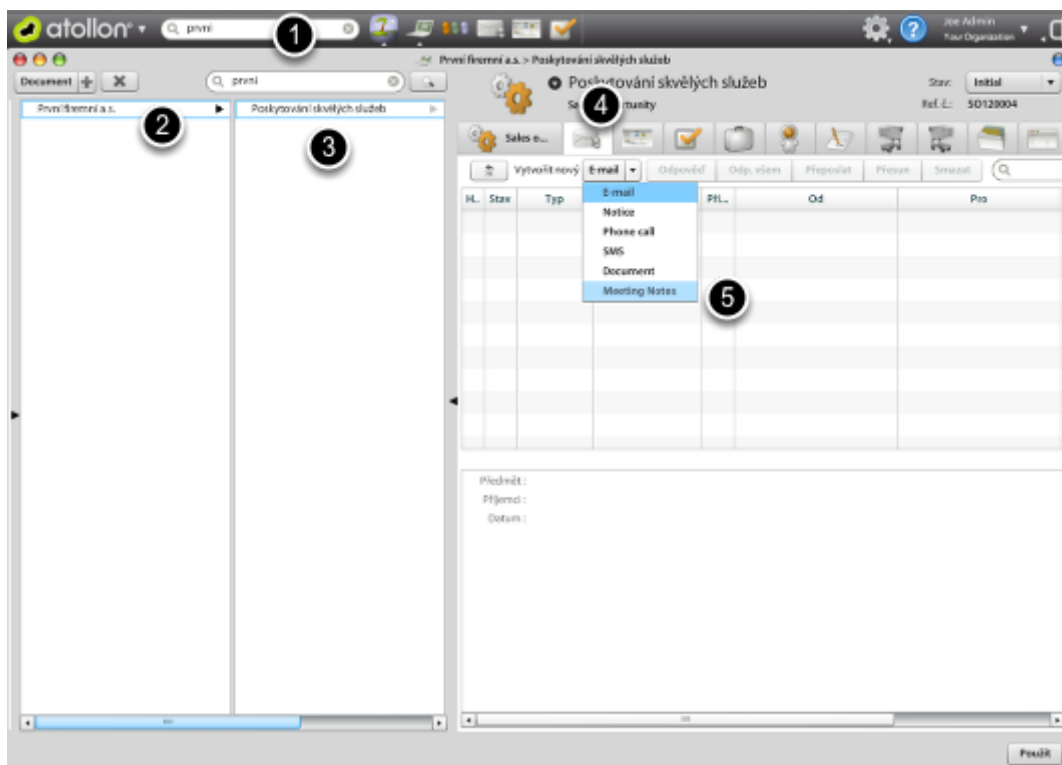
- 1.) Otevřete kalendář a navigujte na den, ve kterém chcete založit novou událost
- 2.) V čase, kam chcete umístit událost klikněte myší, nebo rovnou zatáhněte myší od začátku do konce události, abyste zároveň nastavili délku události

Nastavení událost a přiřazení k obchodnímu případu



- 1.) V Typu události nastavte, že se jedná o Prezentaci (bude se to hodit při hodnocení, kolik prezentací se Vám podařilo sjednat)
- 2.) Doplňte předmět a místo konání události
- 3.) Vyberte Kontext, ve kterém byste měl(a) dohledat klienta a obchodní případ, ke kterému se událost vztahuje
- 4.) Doplňte případně účastníky, rezervujte zdroje
- 5.) Uložte plán události

Po prezentaci zadejte zápis z jednání



Zápisy z jednání doporučujeme vytvářet formou poznámek typu "Zápis z jednání" k obchodnímu případu. Tak budou viditelné v celkové historii obchodního případu.

- 1.) Zadejte název klienta, stiskněte Enter
- 2.) Vyberte nalezeného klienta v Průzkumníku
- 3.) Vyberte odpovídající projekt / obchodní případ
- 4.) Vyberte záložku Komunikace
- 5.) Založte novou zprávu typu "Zápis z jednání"

Po otevření poznámkového bloku doplňte předmět zápisu z jednání a obsah, můžete též upozornit své kolegy a zápis uložit.


Obchodní případ s nákupem v cizí měně

Atollon podporuje konfiguraci detailu obchodního případu s nákupem v zahraničí za cizí měnu a prodejem v lokální nebo cizí měně.

Nastavení prodejního kurzu / měnové sazby

Pro zajištění kurzového rizika je samozřejmě ideální sjednat obchod doma v měně cizí (odpovídající měně, ve které budete zboží nakupovat). Pokud to ale nejde, je nutné pracovat v čase s kurzem a proto ATOLLON podporuje jak nastavení vlastního kurzu obchodního případu, tak zaslání cenové kalkulace v lokální nebo cizí měně.

Hlavička obchodního případu

 Obchodní případ					
Očekávané datum uzavření	Pravděpodobnost	Měnová sazba	Hodnota OP CZK	Měna	Hodnota OP
27.11.2020	25 %	26,135	849 753,39	EUR ▼	32 514
Marže %	Marže CZK	Hodnota marže	Náкупní náklady CZK		Náкупní náklady
55,4	470 795,89	18 014	378 957,5	EUR	14 500
Sleva %	Sleva CZK	Hodnota slevy	Ceníková cena CZK		Ceníková cena
40	566 502,26	21 676	1 416 255,65	EUR	54 190

Vysvětlení jednotlivých čísel v hlavičce obchodního případu naleznete níže:

Pole	Popis	Příklad
Očekávané datum uzavření	Indikuje kdy předpokládáte (ve kterém období/dni), že dojde k uzavření obchodního případu. Pozor, pokud je již obchodní případ ve zralé fázi a potřebujete dodávku zboží / služeb rozdělit v čase, je potřeba toto pole schovat a nepoužívat.	27. 11. 2020

Pravděpodobnost	Pravděpodobnost uzavření obchodního případu. Vyplývá z fáze obchodního případu, ve které se nachází. Čím blíže uzavření obchodu, tím pravděpodobnější, že se obchod uzavře. Hodnota se pohybuje typicky od 5 do 50% u obchodů, u kterých není zajištěná smlouva nebo objednávka.	25%
Měnová sazba	Cena, za kterou pořídíte cizí měnu. Je nastavena automaticky podle posledního známého kurzu ČNB, pokud je očekávané datum uzavření v budoucnosti. Hodnotu je možné změnit, čímž se nová sazba přenesse do položek obchodního případu.	26,135
Hodnota OP CZK	Přepočet hodnoty obchodního případu z cizí měny na domácí měnu.	849 753,39
Měna	Výběr (cizí) měny obchodního případu, ve které se přepočítávají všechny ceny položek - od ceny doporučené, přes nákupní cenu až po prodejní cenu.	EUR
Hodnota OP	Cílová (prodejní) hodnota obchodního případu v cizí měně	32 514
Marže (%)	Váš podíl na příjmu z prodejní ceny (po odečtení nákladů nákupu)	55,4 %
Marže CZK	Váš podíl na příjmu vyjádřený v domácí měně	470 795,89
Hodnota marže	Marže vyjádřená v cizí měně obchodního případu	18 014
Nákupní náklady CZK	Hodnota nákupních nákladů (ceny pořízení) vyjádřená v domácí měně	378 957,5
Nákupní náklady EUR	Hodnota nákupních nákladů (ceny pořízení) vyjádřená v měně obchodního případu	14 500
Sleva %	Procentuální vyjádření poskytnuté slevy z ceny doporučené (katalogové)	40
Sleva CZK	Hodnota slevy vyjádřená v domácí měně	566 502,26
Hodnota slevy	Hodnota slevy vyjádřená v měně obchodního případu	21 676
Ceníková cena CZK	Celkový součet ceníkových cen prodáváných položek v domácí měně	1 416 255,65

Ceníková cena EUR	Celkový součet ceníkových cen prodáváných položek v měně obchodního případu	54 190
-------------------	---	--------

Úpravy hodnoty obchodního případu

Výpočet vycházející z nákupních nákladů - nastavení marže

Při úpravě prodejní ceny můžete zadat stanovenou / cílovou marži - jak zadáním marže v % nebo zadáním absolutní hodnoty marže. Po potvrzení klikněte na tlačítko OK, které se zobrazí v řádku s výpočtem marže. Změna způsobí přenastavení všech jednotkových cen v obchodním případě dopočtením marže k nákupním cenám, které musí být zadane.

Marže %	Marže CZK	Hodnota marže	Nákupní náklady CZK		Nákupní náklady EUR	OK
20	94 739,375	3 625	378 957,5	EUR	14 500	

Výpočet vycházející z doporučené / katalogové ceny - nastavení slevy

Prodejní cenu můžete také nastavit zadáním slevy v % nebo absolutní hodnotě. Cena prodejní se odvodí z ceny ceníkové (doporučené / katalogové). Po změně hodnoty slevy potvrďte tlačítkem OK. Systém přepočte prodejní jednotkovou cenu všech produktů v obchodním případě rovnoměrně. Pokud nebyla ceníková cena zadaná, doplní jí automaticky z vámi zadane ceny jednotkové.

Sleva %	Sleva CZK	Hodnota slevy	Ceníková cena CZK		Ceníková cena EUR	OK
40	566 502,26	21 676	1 416 255,65	EUR	54 190	

Vytvoření cenové kalkulace s volbou měny

Atollon umožňuje evidovat nadále hodnoty obchodního případu v cizí měně, přitom cenovou kalkulaci zákazníkovi zaslat volitelně buď v měně domácí nebo měně cizí. Pokud nákup probíhá v cizí měně a jednání se zákazníkem chvíli trvá, je výhodné sledovat, jak s marží zamává změna kurzu. A tedy zároveň sledovat hodnoty nákupu v cizí měně a prodeje v obou měnách.

Pokud se rozhodnete poslat zákazníkovi nabídku / cenovou kalkulaci v domácí měně, můžete ve volbě pro vytvoření cenové kalkulace zvolit variantu např. EUR vs CZK.

