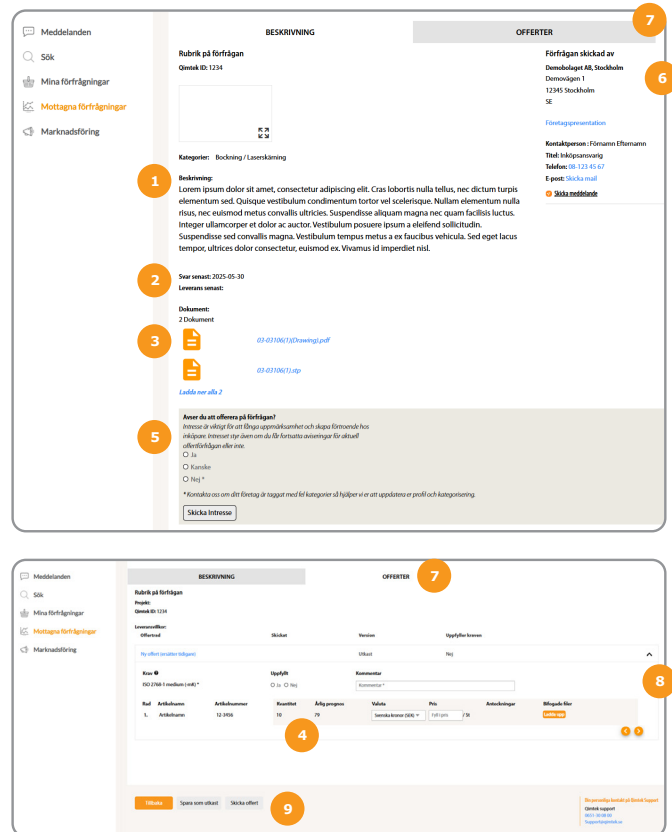


Offerthantering genom Qimtek

Allt fler inköpare väljer att använda Qimteks verktyg för att samla sina offerter på ett och samma ställe. Dina inkomna förfrågningar hittar du under menyvalet **Mottagna förfrågningar**.

Granska en förfrågan

1. Kort beskrivning av projektet.
2. När inköparen senast vill ha offertunderlag samt komponenterna levererade.
3. Dokument, bilder och filer med ritningsunderlag.
4. För att ta del av fullständig information om avrops- och årsvolymer samt eventuellt ytterligare information som hör till varje enskild artikel hänvisas du till fliken offerter (se punkt 7), där du även anger ditt pris när du vill offerera. Ta för vana att alltid titta på fliken offerter för att skapa dig en uppfattning om arbetets omfattning.
5. Anmäl intresse på förfrågningar: Markera intresse genom att svara ja, nej eller kanske på de offertförfrågningar som du fått in – oavsett om du avser att offerera eller inte. På så vis får båda parter hjälpsam information som ger en bättre träffsäkerhet och kommunikation. Förfrågningar du har svarat nej på döljs automatiskt, men går självklart att hitta igen om du ångrar dig.
6. Kontaktuppgifter till både företaget och inköparen som är ansvarig för projektet. Du kan mejla inköparen direkt eller skicka direktmeddelanden via Qimtek Dashboard.



The screenshot displays the Qimtek interface for handling RFQs. It is divided into three main sections: Meddelanden (Messages), BESKRIVNING (Description), and OFFERTER (Offers). The BESKRIVNING section contains details about the RFQ, including the title, ID, and a description. The OFFERTER section shows the offer submission process, including a table for entering prices and quantities. The interface is numbered 1 through 9, corresponding to the steps in the text.

Skicka en offert

7. Klicka på fliken Offerter, längst upp i förfrågan.
8. Fyll i offertmallen med dina prisuppgifter. Du har även möjlighet att bifoga offerten som en pdf.
9. När du är färdig klickar du på Skicka offert.

Genom att använda Qimteks verktyg aktivt, får du flera fördelar:

- **Skräddarsydda förfrågningar:** Du kan filtrera och fokusera på de förfrågningar som bäst matchar dina produktionskapaciteter och affärs mål.
- **Ökad synlighet:** Inköpare ser att du är intresserad och engagerad, vilket ökar chansen att de väljer just dig som leverantör.
- **Effektivare process:** Du sparar tid genom att snabbt identifiera relevanta affärsmöjligheter och undvika de som inte passar.