



Infor Configure Price Quote Sales Portal 用户指南

版本 8.1

版权所有 © 2017 Infor

重要告示

本出版物中所含资料（包括所有补充材料）涉及 Infor 的机密与专有信息。

访问随附资料即表示您认可并同意本资料（包括任何修改、翻译或改编）和所有版权、商业机密及由此包含的所有其他权利、所有权、利益均属于 Infor 的专有财产，并且不会凭借阅读本资料（包括任何修改、翻译或改编）从中谋取权利、所有权及利益。您的权利仅限于由许可而获得的对本资料非排他的使用权以及根据另行签定的协议获得的对于 Infor 软件的使用权。对本资料以及所有相关补充材料的使用（“用途”）适用该另行协议的相关条款的规定。

此外，访问随附资料即表示您认可并同意将严格保守此类资料的机密性，而且保证此类资料的使用仅限于上述“用途”范围。虽然 Infor 为确保本出版物所含资料的准确性与完整性已采取了必要措施，但是，本公司并不能担保本出版物中所含信息是完整的、不含排印或其他错误，且必定达到您的特定需求。正因为如此，Infor 谨在此声明：对随之发生的或其它由于本出版物（包括所有补充材料）中的错误引起或与其相关的对任何个人或实体蒙受的损失或损害不承担任何责任，不管此类错误或遗漏是由疏忽、偶发事件还是任何其它原因导致。

在任何情况下，本资料的使用都将受到美国出口管理法以及其他任何适用的进出口法律的制约。您都不得违背相关法律规定而直接或间接出口或重新出口本资料或任何相关材料或补充信息，或将此类资料用于任何受法律禁止的用途。

商标确认

此处的文字信息和设计标志均为 Infor 和/或其关联公司及子公司的商标和/或注册商标。保留所有权利。本出版物中引用的所有其他公司、产品、商品或服务名称可能是各所有者的注册商标或商标。

出版信息

版本：Infor Configure Price Quote Sales Portal 8.1

出版日期：2017 年 3 月 7 日

文档代码：cpqsp_8.1_spug_zh-cn

内容

- 关于本指南.....5
 - 联系 Infor.....5

- 第 1 章：Sales Portal 入门.....7**
 - 了解 Sales Portal 工作流.....7
 - 更新浏览器设置.....7
 - 登录 Sales Portal.....8
 - 了解主页.....8
 - 使用导航栏.....8
 - 在 Sales Portal 中搜索信息.....9
 - 以代表身份搜索经销商.....9

- 第 2 章：使用客户和联系人.....11**
 - 了解客户.....11
 - 创建客户.....11
 - 在“经销商地点”启用客户.....13
 - 创建收货地址.....13
 - 创建联系人.....13

- 第 3 章：使用报价单和订单.....15**
 - 以只读模式查看报价单和订单.....15
 - 了解报价单.....15
 - 副行货品.....16
 - 客户高级搜索.....17
 - 视觉产品目录.....17
 - 使用报价单.....18
 - 创建报价单.....18
 - 配置货品.....21
 - 创建副行.....22
 - 使用快速更改.....23
 - 配置全局选项.....23
 - 调整报价单行.....24
 - 将报价单转换为订单.....24
 - 导出所有报价单行.....24
 - 导入报价单行.....25
 - 将文件附加至报价单/订单.....25
 - 将文件附加至报价单/订单行.....25

在新选项卡中打开报价单或订单.....	26
使用已到期、遗失或已放弃的报价单.....	26
通过电子邮件发送报价单或订单.....	26
生成校对报告.....	28
使用订单.....	28
创建订单.....	28
第 4 章：了解项目和作业.....	31
使用项目和作业.....	31
创建项目.....	31
创建作业.....	31
第 5 章：了解提议.....	33
设置打印选项.....	33
设置提议首选项.....	33
更改提议定价视图.....	34
PDF 文件的格式要求.....	35
第 6 章：个性化 Sales Portal.....	37
了解用户和公司简介.....	37
创建资料.....	37
创建公司简介.....	38
管理位置.....	39
更改首选项.....	39
查看应用程序设置.....	41
添加应用程序设置.....	41
默认应用程序设置.....	41
启用 Sales Portal 跟踪.....	43

关于本指南

本指南提供有关了解、导航和使用 **Sales Portal** 客户端应用程序的信息。

目标受众

本指南的目标受众是负责通过 **Sales Portal** 客户端应用程序管理其组织的报价和订购的用户及管理员。

组织

下表介绍本指南的各个章节：

章节	说明
Sales Portal 入门	介绍与 Sales Portal 相关的术语和概念以及应用程序启动和导航的相关信息
“使用客户和联系人”	创建和维护客户及联系人
“使用报价单和订单”	创建和维护报价单及订单
“了解项目和作业”	创建和维护项目及作业
“了解提议”	如何设置提议首选项以及自定义提议文档
个性化 Sales Portal	包括个性化 Sales Portal 应用程序设置和首选项，还可创建公司和用户资料

联系 Infor

如果您有关于 Infor 产品的问题，请访问 Infor Xtreme Support 门户，网址为 <http://www.infor.com/inforxtreme>。

如果我们在产品发布后更新本文档，我们将在该网站上发布新版本。我们建议您定期访问该网站，以及及时获取新文档。

如果您对 Infor 文档有任何意见，请联系 documentation@infor.com。

Sales Portal 是一个涵盖定价、报价单生成和订购的综合系统，可利用您的所有渠道（包括经销商、分销商和您的直属销售团队）销售配置产品和标准产品。

了解 Sales Portal workflow

Sales Portal 中的某些信息必须满足先决条件才能创建。例如，您必须先创建客户，然后才能创建联系人；不能在现有项目的情况下创建作业。

Sales Portal 中的基本工作流过程如下：

- 1 创建客户。
- 2 创建联系人。
- 3 创建项目（如果适用）。
- 4 创建作业（如果适用）。
- 5 创建报价单。
- 6 创建订单。
- 7 打印提议（查看并打开最终报价单和订单）。

更新浏览器设置

Sales Portal 支持各种桌面浏览器和移动设备浏览器。

- 平板电脑用户：iPad 和 iPhone 需要使用最新版本的 iOS。Sales Portal 支持 iOS 5.0.1 及更高版本。
- Safari 用户：在您的浏览器中，确保 Tab 键切换行为突出显示网页上的每个项。确保用于接受第三方 Cookie 的控件已启用。
- Internet Explorer 9 和 10 用户：在您的浏览器中，确保清除用于以兼容性视图显示 Intranet 站点的控件。确保清除用于以兼容性视图显示所有网站的控件。
- Google Chrome 用户：在您的浏览器中，清除用于在浏览器关闭时清除 Cookie 和其他站点及插件数据的控件。

登录 Sales Portal

- 1 选择“开始” > “CPQ” > “CPQ Sales Portal 8.1” > “CPQ Sales Portal 8.1”。
- 2 指定您的“用户 ID”和“密码”。
- 3 （可选）选中“保持我处于登录状态”复选框。
- 4 单击“登录”。将显示主页或所需的实体搜索网格。可通过管理员系统对其进行自定义。

了解主页

通过主页可以访问 **Sales Portal** 以及其他 **Sales Portal** 加载项、网页和文档。

如果启用了系统消息工具栏，该工具栏则会显示通过 **Sales Portal** 管理员系统发送到当前用户帐户的系统消息。

使用导航栏

按钮	说明
主页	返回到主页。
报价单	创建新的报价单或搜索现有报价单。请参阅“使用报价单”。
订单	创建新的订单或搜索现有订单。可通过管理员系统中的“订单特权”设置控制个别用户对订单的访问权限。请参阅“使用订单”。
客户	创建新的客户或搜索现有客户。
项目	创建新的项目或搜索现有项目和相关作业。
我的货品	新建我的货品或搜索我的现有货品。
帐户信息	<p>我的个人资料：显示当前登录用户的个人资料和用户级应用程序设置。请参阅“了解用户和公司简介”。</p> <p>我的公司简介：显示与当前登录用户相链接的公司信息。访问权限将因管理员系统中的“管理经销商”设置而异。有关创建和编辑此资料的详细信息，请参阅“了解用户和公司简介”。</p> <p>帮助：显示渠道销售文档。</p> <p>注销：注销系统并使应用程序返回到“登录”对话框。若要尝试以其他用户身份进行登录，请务必先注销。这可确保原始进程正常结束。</p>

在 Sales Portal 中搜索信息

在 Sales Portal 中，您可以使用搜索选项来搜索信息，并使用“搜索”字段或网格列来筛选搜索条件。

- 1 从导航栏中选择一个选项卡。
- 2 选择“搜索”。
- 3 指定搜索条件。要清除搜索筛选器，请单击“橡皮擦”按钮。
- 4 要排序搜索结果，请单击列标题。
- 5 要处理特定记录，请从其操作菜单中选择一个选项。您可以打开、复制和删除记录，也可以打印和导出报价单及订单。

以代表身份搜索经销商

当您以代表用户身份搜索经销商时，系统将根据指定给该用户的位置仅显示代表有权访问的经销商公司。

- 您不能以代表身份搜索直接销售客户。
- 经销商必须至少具有一个代表才能显示在项列表中。
- 可为代表用户指定位置。

以代表身份搜索特定经销商时，代表只能将实体关联到针对代表经销商公司而指定给该用户的部分特定位置。

代表用户可以搜索报价单，而无需首先选择要以代表身份搜索的经销商公司。在这种情况下，报价单结果按代表用户有权访问的位置进行筛选。从搜索结果中选择使用特定报价单时，代表将会自动进入该报价单所源自的经销商公司的代表模式。

有关详细信息，请参阅《Infor Configure Price Quote 8.1 Sales Portal 管理员系统用户指南》。

在 **Sales Portal** 系统中创建和管理客户及联系人。

了解客户

客户是聘用了联系人的公司或组织。根据公司策略，您可能具有不同类别的客户，例如经销商、分销商或承包商。

创建报价单时，可以选择要与该报价单关联的客户。此为可选步骤。为报价单选择客户后，客户信息将显示在“页眉”选项卡中。

您可以通过更改许多选项和功能的首选项来自定义视图。请参阅“更改首选项”。

“收货地址”选项卡用于维护收货地址的列表，这些地址显示在该选项卡的搜索网格中。

“默认条款”选项卡包含有关折扣、涨幅、税额和付款条款的信息。其中还包括装运首选项。商业条款数据代表经销商与客户之间的条款。您可以为每个单独客户设定不同的条款。在此选项卡上更改加价、涨幅或税额时，所做更改只会影响该客户及其报价单。也可以使用“报价单”对话框的“定价”选项卡更改每个客户报价单的折扣、涨幅和税额。

使用“联系人”选项卡可为客户添加联系人和联系人信息。在创建联系人之前，请先创建客户。

使用“客户货币”字段可为客户定义默认货币和汇率。定义默认货币和汇率后，这些默认值将重写报价单或订单上的“制造本位币”、“经销商货币”和“汇率”（若已定义）。定义后，这些值将作为输入参数传递到配置的货品的 **Configurator**。

创建客户

- 1 选择“客户” > “新建”。
- 2 指定以下信息：

客户 ID

此字段显示一个系统生成的客户编号，该编号用于唯一标识每个客户。此字段不可编辑。

地址

指定客户的地址。该地址称为发票发送地址。

状态

指定客户状态。在此选项列表中，选择“活动”或“非活动”。将先前的客户设为非活动状态，而不是删除此客户。

类型

选择客户从事的商业类型。示例包括“施工人员”、“承包商”和“架构师”。

默认联系人

选择与客户关联的默认联系人的姓名。创建客户后，便可为该客户创建联系人。如果为客户创建多个联系人，则可返回到该客户并指定其中一个联系人作为默认联系人。

制造本位币

显示由制造商在管理员系统中定义的制造本位币。

客户货币

指定客户的默认货币。定义“客户货币”后，它将重写“制造本位币”和“经销商货币”（若已定义）。该选项在启用“多种货币”首选项的情况下可用。还可以使用该值来设置默认的报价单级报告货币。

汇率

指定“制造本位币”和“客户货币”之间的汇率。该选项在启用“多种货币”首选项的情况下可用。如果调整客户级汇率，则该汇率表示制造商（制造本位币）与客户（客户货币）之间的关系。可使用此汇率来计算报价单上“报价单行”部分中的货品价格，并在报价单的定价选项卡上查看货品。定义此汇率后，该值将重写在经销商级别设置的汇率（若已定义）。

在全部位置启用

指定是否由系统管理员为经销商创建的所有当前位置和未来位置中启用客户。为客户启用“在全部位置启用”设置后，位置访问网格将以只读模式显示。该设置将重写客户的所有当前位置访问记录。启用现有位置后，如果选中此框并在以后取消选中，则会保留先前启用的位置。但是，如果有些位置是在最初选中“启用全部”复选框之前禁用且现在具有关联的活动报价单、订单或项目，系统则会自动启用这些位置。只有具有“管理经销商”特权的用户才能更新此设置。

默认收货地址

从此选项列表中选择客户的默认收货地址。

- 3 （可选）选择“收货地址”选项卡。
- 4 单击“新建收货地址”按钮并指定客户地址信息。
- 5 单击“确定”。
- 6 选择“默认条款”选项卡，并指定客户定价条款、商业条款和装运条款信息。指定整数百分比（最多两位小数）。

在“经销商地点”启用客户

仅当系统管理员已为经销商启用“位置安全”时，“经销商地点”选项卡才会出现。在搜索网格内登录代表有权访问的任何可用位置启用客户。创建客户时，默认情况下会启用代表有权访问的所有位置。为客户启用“在全部位置启用”设置后，位置访问网格将以只读模式显示。“在全部位置启用”设置将重写客户的所有当前位置访问记录。

在某一位置启用或禁用客户

- 1 在“已启用”列中选中相应复选框。

启用所有位置

- 1 单击“启用全部”可启用搜索网格中当前显示的所有位置。

禁用所有位置

- 1 单击“禁用全部”可禁用搜索网格中当前显示的所有位置。

创建收货地址

为在发货时使用除发票发送地址以外其他地址的客户创建收货地址。

- 1 选择“收货地址选项卡” > “新建收货地址”按钮。
- 2 指定收货地址信息。
- 3 单击“确定”。

创建联系人

联系人（特别是默认联系人）通常是指客户公司中与您联系最多的人员。为每个客户指定默认联系人。

- 1 选择“客户” > “联系人选项卡”。
- 2 单击“新建联系人”。
- 3 指定联系人的信息。
- 4 单击“确定”。如果这是为该客户创建的第一个联系人，则该联系人现在即为默认联系人。您可以根据需要添加任意多个联系人，但只能选择一个默认联系人。

在 **Sales Portal** 系统中创建报价单和订单。您可以创建报价单并将其转换为订单，也可以创建订单而不创建报价单。

以只读模式查看报价单和订单

处于未结状态的订单或报价单可以只读视图启动。在只读视图中，为每个报价单或订单设置的字段可供查看，但不可供编辑。通过此功能可以验证订单信息，例如，与页眉附件、行附件和订单明细相关联的信息。在只读视图中，您可以执行以下操作：

- 查看并打开页眉附件
- 查看并打开行附件
- 查看校对报告
- 打印报价单或订单
- 预览原始报价单或订单
- 将订单复制到新的报价单
- 导出报价单或订单
- 删除报价单或订单
- 使用 **Document Automation** 生成提议（如果已在“**Sales Portal** 管理”中启用）
- 查看价格调整工作表
- 查看页眉、定价、货品和注解选项卡中的所有详细信息

了解报价单

使用“报价单”对话框可为客户创建新的报价单。可添加和配置货品、设置定价，以及在报价单的“页眉”和“注解”选项卡中指定装运和联系人信息。

“页眉”选项卡包含报价单的其他相关信息。此信息仅适用于当前报价单。例如，如果您更改收货地址，则仅当前报价单的此地址发生更改。系统不会将新地址保存到主客户信息记录中。

- 使用“装运信息”部分可输入此订单的装运首选项。例如，您可以选择装运订单上全部或部分可供装运的货品。可在此部分中选择货运条款、承运人、方式和发货日期。
- 使用“付款信息”部分可以输入有关此特定报价单的付款条款和付款方式的信息。在管理员系统中启用“多种货币”首选项时，将包括国际用户的汇率和报告货币。

如果您在报价单级别操作报告货币和汇率，则其表示经销商（经销商货币）与最终客户（报告货币）之间的关系。此处设置的汇率将用于报价单提议打印报告。如果已为当前客户定义“客户货币”，则会显示“客户货币”，并且“报告货币”将默认为针对该客户所定义的货币。

- 使用“联系人信息”部分可为此报价单选择主要联系人。此外，还可在此部分中输入联系人的电子邮件地址、电话号码和传真号码。

“定价”选项卡包含客户额外折扣、加价和税额信息。可通过添加或更改此信息来确定价格的计算方式。

当您创建新的报价单时，Sales Portal 会自动生成系统和客户商业条款。这些默认值显示在“定价”选项卡上。您可以覆盖此特定报价单的这些默认值，而不会影响原始系统的默认商业条款或已经建立的客户商业条款。

“货品”选项卡包含此报价单的货品配置信息。

- 使用“货品选择”部分可以选择货品和关联的配置选项。之后可将货品添加到报价单中。
- 使用“报价单行”部分可以查看货品定价和配置信息。还可以修改货品以及调整定价信息。

副行货品

可以将副行货品创建为配置的父项货品的子项。它们作为只读货品以缩进格式显示在配置的货品下方。副行编号表示法如下：

- 父行号.副行号（例如 1.1、1.2、1.3 等），各副行在“报价单行”部分中用虚线分隔

通过使用采用 `CreateSalesPortalSubline` 模板的集成规则，您可以从配置的货品规则集创建副行。此模板从 Sales Portal 管理员系统进行安装。

“报价单行”部分对副行货品的支持

- 非可配置货品可能作为副行货品返回。这些货品必须已在管理员系统中定义。对于可配置货品、我的货品和写入货品，不支持作为副行货品返回。
- 配置的父行的价格是副行货品的累计价格。
 - 存在副行时，不可在配置的父行上调整定价。
- 副行货品支持定价调整，若调整，将会重新计算配置的父行的价格。
- 可以在“报价单行”部分中手动更新标签。
- 如果未指定值但在管理员系统中定义了相应值，则将使用该值来创建副行货品。以下字段可通过 `CreateSalesPortalSubline` 集成规则进行更新：
 - 货品编号
 - 说明
 - 数量

- 计量单位
 - 单价
 - 标签
 - 序列
- 对于非配置的货品，如果已在管理员系统中定义其图像链接，则会显示该货品的图像。
 - 对于配置的货品，当重新进行配置时，系统会根据最近成功的配置结果刷新副行货品。
 - 不支持复制副行货品。如果复制的父行包含副行，这些副行将随该父行一起复制。
 - 副行货品支持附件。
 - 副行货品支持注解。

客户高级搜索

要使用客户高级搜索功能，请完成以下任务。高级搜索功能可用于报价单、订单和项目。

要针对客户执行高级搜索，请完成以下步骤：

- 1 在 **Sales Portal** 中，打开所需的报价单。
- 2 在“客户”字段中，选择“放大镜”图标以启动高级搜索功能。
- 3 在以下任一列中输入筛选器信息，以执行所需的搜索：
 - 名称
 - 地址
 - 城市
 - 省/直辖市/自治区
- 4 选择所需的客户行。

视觉产品目录

在“报价单”页上，可选择“产品目录”按钮以打开“产品目录”类别窗口。通过此功能，您可以根据与每个货品相关联的预配置图像选择明细项。基于货品名称和说明的搜索功能在“产品目录”类别窗口中启用。在“**Sales Portal**管理”的“产品维护”>“类别”下方定义可见类别及其相应的子类别和关联图像。

在开始使用“视觉目录”或“高级筛选器”功能之前，请导航到“首选项”>“报价单/订单维护”>“高级筛选”，然后单击“刷新数据”按钮。通过对 **Sales Portal** 屏幕执行 F5 刷新，可在完成此操作之前留出几分钟的处理时间。

使用视觉产品目录可直接向您的报价单中添加货品。每个产品都包含关联的“添加”和“明细”按钮。

“添加”按钮

单击“添加”按钮可向您的未结报价单中添加关联货品。

“明细”按钮

单击“明细”按钮可查看与此产品关联的所有明细，包括筛选器特性。您可以通过“产品明细”窗口向报价单添加产品，方法是在“数量”字段中指定所需的数值并单击“添加”。

使用方面实现高级搜索

在视觉产品目录中，您可以使用筛选器来根据设定的货品特性（方面）缩小搜索结果范围，从而实现高级搜索功能。要缩小搜索结果范围，请选中与所需筛选结果相匹配的方面旁边的可用框。这样，您的可用结果范围便会缩小为仅包括符合搜索条件的方面信息。完成初始搜索条件后，可在高级产品目录中看到所有这些附加项。有关向产品添加方面的信息，请参阅《Infor Sales Portal 管理用户指南》。

在开始使用“视觉目录”或“高级筛选器”功能之前，请选择“首选项”>“报价单/订单维护”>“高级筛选”，然后单击“刷新数据”按钮。通过对“Sales Portal”屏幕执行 F5 刷新，可在完成此操作之前留出几分钟的处理时间。

将语言与经销商代表相关联

- 1 在 Sales Portal 中，选择“帐户信息”>“帮助”。
- 2 选择“代表”选项卡。
- 3 从列表中打开所需的经销商。
- 4 在“应用程序设置”部分的“语言”字段菜单中，选择所需的语言。
- 5 单击“确定”。
- 6 使用已编辑的经销商的登录凭据重新登录 Sales Portal，以查看翻译后的环境。

使用报价单

在管理员系统中创建和维护报价单。

创建报价单

必须先在 Sales Portal 中创建客户，然后才能为该客户创建报价单或订单。

- 1 选择“报价单”>“新建”。
- 2 指定以下信息：

位置

如果启用了“位置安全”，则选择经销商位置。

客户

(可选) 从选项列表中选择一个客户。如果所选客户的货币和汇率不同于“客户信息”记录中的定义，系统将使用新的“客户货币”和“汇率”重新计算当前报价单和所有行。在现有报价单中选择一个新位置时，如果您之前在该报价单中选择的客户位于此新位置，则客户选择将保持不变。

报价单名称

为报价单指定唯一的名称。

版本

(可选) 为报价单创建新的版本。状态为“遗失”或“已放弃”的报价单版本选项将从列表中删除。每个版本都是其自己的实体，通过“报价单 ID”末尾的数字来标识。将报价单的某一版本转换为订单时，该报价单的所有其他版本都将变为非活动状态。

3 单击“页眉”选项卡。

4 指定以下信息：

采购单编号

为报价单指定客户采购单编号。

报价单状态

为报价单指定状态。如果您选择“遗失”或“已放弃”，报价单则会保存在系统中并关闭，不再可供编辑。要再次使用该报价单，必须将其导出并导入新的报价单中。如果没有赢得某个机会，“遗失”和“已放弃”将仍有意义，因此保留对这些报价单版本的处置非常重要。

项目

(可选) 将报价单关联至项目。如果没有现有项目，则此选项处于非活动状态。

作业

(可选) 选择与为此报价单选择的项目相关联的作业。如果没有现有作业，则此选项处于非活动状态。

可用至

此字段显示自动生成的到期日期。报价单的默认到期日期为三十天。制造商可以重写此设置。

收货地址

指定收货地址。如果“收货地址”和“发票发送地址”相同或者您输入了新的收货地址，可选择“使用发票发送地址”。

装运信息

指定此订单的装运首选项。例如，您可以选择是要装运订单上的全部还是部分可供装运的货品。可在此部分中选择货运条款、承运人、方式和发货日期。

付款信息

指定此特定报价单的付款条款和付款方式。在管理员系统中启用“多种货币”首选项时，将包括国际用户的汇率和报告货币。

如果您在报价单级别的付款信息中操作报告货币和汇率，则其表示经销商（经销商货币）与最终客户（报告货币）之间的关系。此处设置的汇率将用于报价单提议打印报告，并可在“打印

选项”对话框中进行更改。如果已为当前客户定义“客户货币”，则会显示“客户货币”，并且“报告货币”将默认为针对该客户所定义的货币。

联系人信息

指定此报价单的主要联系人。

- 5 单击“定价”选项卡。可在文本框中指定百分比或美元金额，以自定义该报价单的定价。当您创建报价单时，所有更改都将在“货品”选项卡上进行更新。

- 6 指定以下信息：

价格调整

使用“价格调整”对话框可以调整已添加到报价单的个别行的价格。如果配置的货品包含副行子货品，则所有价格调整都必须在副行级别进行。这样，系统便会重新计算配置的货品的折扣和价格。

列

“页眉级别”列显示每行的默认值。如果在“价格调整”对话框中进行了行更改，则有效值可能与这些默认值有所不同。“利息值”列显示在将货品添加到报价单后计算的价格。“合计”列显示报价单提议上显示的值。

我的成本

指定制造商提供的货品价格。

我的加价

指定向客户提高的销售价格。

报价单小计 (标价)

指定在没有任何额外折扣的情况下向客户提供的销售价格。销售税计算在内。

额外折扣

指定向客户提供的额外折扣。您在此处指定的折扣将以额外折扣的形式显示在报价单提议文档中。此百分比会自动采用客户默认商业条款中的默认值。您可以重写此折扣。此字段按折扣中指定的金额降低最终价格。要跟踪这些调整，请在定价注解框中加入注解。这些注解不会打印在提议文档中。

调整后小计 (已折扣)

在计算额外折扣和税额之后货品的销售价格。

税

此百分比会采用客户商业条款中的默认值，并显示在报价单提议文档中。您可以重写此折扣。

工资税

可通过该特性将标准税与工资项税分开并指定不同的税率。它适用于产品级别（产品、我的货品和写入货品），用于指示货品是材料项还是工资项。此字段在报价单页眉中提供，适用于材料税、工资税、材料金额和工资金额。创建新的报价单和特定客户时，系统会采用该客户的工资税并将其应用于新报价单。在报价单中添加一个标记为工资的行时，该行将获取为该报价单指定的工资税率。通过“客户”>“默认条款”>“商业条款”设置此特性。

其他费用 (指定)

(可选) 指定与订单关联的额外费用。在报价单页眉注解中指定产生这些费用的原因，并设置报价单首选项以将报价单注解显示在提议文档中。

7 单击“货品”选项卡。

8 指定以下信息：

货品

从选项列表中选择一個货品。

标签

指定该货品的标签。

数量

指定该货品的数量。

9 (可选) 使用“配置选项”选项卡上的控件选择所需的选项。此选项卡上的选项可通过 **Design Studio** 中的约束模型来设置。

10 单击“添加”。货品即会添加到报价单中并显示在“订单行”部分中。

11 (可选) 单击“指定配置”以管理各个可配置行的指定配置。

12 (可选) 单击“添加写入货品”以将写入货品添加到报价单中。

13 (可选) 单击“配置”按钮以查看此货品的更多选项并进行选择。

14 (可选) 单击“打印”以查看报价单提议。

配置货品

下表显示了在单击“配置”以配置货品时可用于执行各种操作的按钮：

注意：某些配置器功能对平板电脑用户不可用。平板电脑用户无法使用“打印”或“全屏”链接。使用触摸屏界面时，您可能会遇到缺少垂直和水平滚动条的情况。

按钮	说明
“继续”或“完成”	“继续”或“完成”按钮显示在顶部和底部工具栏中。这取决于用户在选项选择过程中所处的位置。在最后一页之前，“继续”按钮会一直显示。当您完成所需选项时，“完成”按钮即会显示出来。
打印	打印货品的详细选项。
取消	取消详细选项的选择过程并将用户返回到报价单或订单。
价格	显示所配置货品的价格，并在您选择影响价格计算的选项时更新。
明细	在“可视化”窗格中打开价格明细摘要，以显示货品各个选项的价格细目。
查看	提供显示在窗格中的可视化视图选项。
全屏	在新窗口中打开所选视图。

按钮	说明
缩放	当选择“图像”作为可视化视图时显示。
移动	更改图像在“可视化”窗格中的位置。当选择“图像”作为可视化选项时显示。
重置	将图像重置为原始位置和缩放级别。当选择“图像”作为可视化选项时显示。

创建副行

副行货品被创建为配置的父项货品的子项，并作为只读货品以缩进格式显示在配置的货品下方。可通过使用集成规则从配置的货品规则集创建副行。此集成规则采用 **CreateSalesPortalSubline** 模板，该模板已通过 **Sales Portal** 管理员系统的“报价单/订单维护”首选项进行安装。

如果副行货品的数量由配置器确定，应对 **Sales Portal** 管理员系统中配置的产品记录启用“数量变更时配置”标志。这可确保在用户更改配置的行的数量后，系统会对此配置进行验证并根据配置输出刷新副行货品的数量。如果未在包含副行的配置的货品上设置“数量变更时配置”标志，并且用户更新了配置的行的数量，**Sales Portal** 则会尝试重新计算副行并保持配置的行与副行之间的现有比率。如果 **Sales Portal** 无法保持这一比率，配置的行将被标记为无效，您必须对其进行验证或重新配置。

重新配置某个货品时，系统会根据上次成功配置的输出刷新副行。如果重新配置后结果集中副行的 **IntegrationOutputID** 与现有副行的 **IntegrationOutputID** 一致，系统则会刷新现有副行并保持“附件”、“注解”和“定价调整”设置。如果重新配置后结果集中副行的 **IntegrationOutputID** 与现有副行的 **IntegrationOutputID** 不一致，系统则会添加一个新副行。如果重新配置后结果集中没有现有副行的 **IntegrationOutputID**，这些副行将随所有关联的内容一起删除。此模板包含以下字段：

- **CreateSalesPortalSubline** 集成规则模板
 - **IntegrationOutputID**
 - 默认值：CreateGuid()
 - 集成将用于引用该数据的 ID。（为每个副行设置唯一值或使用 CreateGuid() 函数生成一个值。）
 - **ItemNumber**
 - 默认值：
 - 副行的货品编号。这应该是在管理员系统中定义的现有产品编号。
 - 说明
 - 默认值：Null
 - 副行的说明。如果设置为 Null，将不使用管理员系统内产品记录中的说明。（设置为 Null 时将使用 Sales Portal 记录说明。）
 - 数量
 - 默认值：=1*input.quantity

- 副行的数量（如果未指定值，则将“数量”设置为 **Sales Portal** 中配置的行数量）。
- 计量单位
 - 默认值：Null
 - 副行货品的度量单位。如果设置为 Null，将不使用管理员系统内产品记录中的计量单位。（设置为 Null 时将使用 **Sales Portal** 记录计量单位。）
- 单价
 - 默认值：Null
 - 副行的单价。如果设置为 Null，将不使用管理员系统内产品列表定价记录中的价格。（设置为 Null 时将使用 **Sales Portal** 产品列表定价。）
- 标签
 - 默认值：Null
 - 副行的标签。（设置为 Null 时将使用现有 **Sales Portal** 副行标签。）
- 序列
 - 默认值：0
 - 该副行相对于其他与同一父项关联的副行的顺序。此字段用于控制在 **Sales Portal** 中生成的副行的编号。例如：1.1、1.2、1.3。如果未指定值，则将使用序列 0，并按照规则的执行顺序将行添加到 **Sales Portal** 中。

使用快速更改

使用“快速更改”可将一个或多个配置选项更改为所选的报价单或订单行。

- 1 选择一个报价单或订单，然后单击“快速更改”。
- 2 从“筛选依据”列表中选择您的货品的约束模型，以加载该货品的配置选项。此选项列表由 **Sales Portal** 数据库内“产品”表中的“约束标题”字段值进行填充。
- 3 选中要应用的选项旁边的复选框。
- 4 选中要更改的各个行上的“应用选项”复选框，或者选择“选择所有行”按钮。
- 5 单击“应用选项”按钮，以将新的选项选择应用于指定行。

配置全局选项

通过“货品选择”部分中的“全局选项”选项卡，您可以选择货品的全局选项。仅在已通过 **Design Studio** 启用并定义全局约束模型时，该选项卡才处于活动状态。

要创建全局约束模型，请执行以下操作：

- 1 打开您的 **CPQ** 实例的 `SalesPortal\Client\Configuration\appSettings.config` 文件。

- 2 将“GlobalConstraintModelDefined”键值设置为“True”。
- 3 保存该文件。
- 4 对服务器执行 IIS 重置。
- 5 在 Design Studio 中，右键单击约束模型菜单，然后选择“创建全局约束模型”。如果此选项不可用，则说明已经定义全局约束模型。

调整报价单行

在向“报价单行”部分添加货品后，您可以调整各个明细项。

- 1 选择报价单并找到要调整的明细项。
- 2 单击“更改选项”，以运行配置器并更改货品的配置选项。
- 3 更改“选项”，然后单击“价格明细”以显示可配置货品的详细价格信息。可从管理员系统的“报价单/订单维护”首选项启用或禁用此选项。
- 4 单击“调整价格”进行行级别价格调整。对于包含副行的配置的货品，不会显示“调整价格”链接。所有定价调整都必须保留在副行货品上。不论对副行货品进行了何种调整，系统都会重新计算配置的父项货品的价格。对配置的父项货品重新配置后，如果给定副行货品的 IntegrationOutputID 在当前配置和重新配置结果中相同，则会保留对副行货品的价格调整。
- 5 单击“指定配置”以保存完全或部分配置的货品的各个行配置。可为用户、公司或位置创建这些配置。启用“位置安全”时，会显示“适用位置”选项。添加配置后，可通过“货品选择”区域的“指定配置”按钮维护这些配置。使用此对话框可以搜索并移除配置，以及以行的形式添加大量配置。可从管理员系统的“报价单/订单维护”首选项启用或禁用此选项。

将报价单转换为订单

- 1 单击“下单”。要选择此选项，“报价单行”部分必须至少包含一个货品。
- 2 单击“下单”按钮以将订单提交至制造商。此时将显示一个消息框，其中包含订单编号和下单确认消息。

导出所有报价单行

该选项不会导出报价单的任何“页眉”或“定价”信息。Sales Portal 支持导出报价单行。如果任何配置的行包含副行货品，则还会导出副行货品。导出过程因浏览器和设置而异，而且不支持平板电脑用户。

- 1 选择“其他” > “导出”。
- 2 要导出报价单行，请将 XML 保存到某个文件位置。
- 3 退出下载对话框。

导入报价单行

该选项不会导入报价单中的任何“页眉”或“定价”信息，而是导入随副行一起导出的所有配置的货品。导入过程因浏览器和设置而异，而且不支持平板电脑用户。

- 1 选择“其他” > “导入”。
- 2 选择“选择文件/浏览”按钮以定位到您计算机上的文件。
- 3 单击“导入”。导入的报价单或明细项即会添加到“报价单行”部分并进行验证。

将文件附加至报价单/订单

通过此功能，您可以将一个或多个文件附加至报价单/订单。在页眉级别附加一个或多个文件时，报价单 ID 旁会出现一个“附件”图标。

要将文件附加至报价单/订单，请执行以下操作：

- 1 在 **Sales Portal** 中打开/创建一个报价单。
- 2 单击“附件”按钮。
- 3 单击“新建”。
- 4 在“说明”字段中添加说明。
- 5 单击“文件”字段中的“文件夹”图标，以浏览至所需文件。
- 6 单击“保存”。

保存的文件将显示为附件网格中的一个项。

其他选项：

- 删除：导航到“操作”图标 > “删除”以删除附件。

将文件附加至报价单/订单行

在 **Sales Portal** 中，可将一个或多个文件附加至报价单/订单行或副行。在行级别附加一个或多个文件时，货品名称旁会出现一个“附件”图标。对配置的父项货品重新配置后，系统会保留副行货品的副行附件。给定副行货品的 **IntegrationOutputID** 在当前配置和重新配置结果中相同。

- 1 在 **Sales Portal** 中打开/创建一个报价单。
- 2 选择所需的报价单行，然后选择“其他” > “附件”。
- 3 单击“新建”。
- 4 在“说明”字段中指定说明。
- 5 单击“文件”字段中的“文件夹”图标，以浏览至所需文件。
- 6 单击“保存”。

其他选项：

- 隐藏行附件按钮：筛选附件网格以便仅显示报价单/订单页眉级别的附件。

- 删除：选择“操作”图标 > “删除”以删除附件。

其他选项：

- 隐藏行附件按钮：筛选附件网格以便仅显示报价单/订单页眉级别的附件。
- 删除：选择“操作”图标 > “删除”以删除附件。

在新选项卡中打开报价单或订单

针对要在新选项卡中打开的每个订单完成以下步骤。可同时将多个订单在其各自的选项卡中打开。

在新选项卡中打开报价单

要在新选项卡中打开报价单，请执行以下操作：

- 1 登录 **Sales Portal**。
- 2 在“报价单”页上，单击所需客户名正左侧的“打开”图标。
- 3 选择“打开新页”。

在新选项卡中打开订单

要在新选项卡中打开订单，请执行以下操作：

- 1 登录 **Sales Portal**。
- 2 在“订单”页上，单击所需客户名正左侧的“打开”图标。
- 3 选择“打开新页”。

使用已到期、遗失或已放弃的报价单

未结报价单属于活动订单。可使用“报价单”对话框来处理未结报价单。状态为已订购、遗失、已到期或已放弃的报价单属于已结报价单，不可再编辑。要在稍后处理这些类型的报价单，请先导出报价单，然后再将其导入新的报价单中。可使用报价单搜索网格来查找已结报价单。

通过电子邮件发送报价单或订单

- 1 在 **Sales Portal** 中打开/创建一个报价单。
- 2 选择所需客户。
- 3 单击“打印”。
- 4 单击“电子邮件”。

5 指定以下信息:

- 发件人:
示例: Representative@email.com
- 收件人:
示例: Customer@email.com
- 主题: (报价单 ID)
示例: SQC000035_1
- 电子邮件消息
示例: 尊敬的客户, 附件为您所请求的报价单。

有关这些字段的详细信息, 请参阅第 27 页“设置默认电子邮件字段”。

6 单击“发送”。

激活电子邮件服务

- 1** 导航到 C:\inetpub\wwwroot\CPQ\Sales Portal\Client\Configuration
- 2** 在文本编辑器程序中打开 appSettings.CONFIG 文件。
- 3** 找到以下三个 SMTP 引用:
 - "SMTPServer"
 - "SMTPUsername"
 - "SMTPPassword"
- 4** 将三个 SMTP 引用替换为您公司的 SMTP 服务器信息。
- 5** 单击“保存”。

设置默认电子邮件字段

设置“收件人”和“发件人”字段, 以及默认的电子邮件消息文本。

设置“发件人:”字段

- 1** 从“Sales Portal 管理”中, 单击“经销商”。
- 2** 单击所需经销商的名称将其打开。
- 3** 在“代表信息”下方的“电子邮件”字段中, 输入所需的电子邮件地址。

设置“收件人:”字段

- 1** 从 Sales Portal 中, 选择“客户” > “搜索”。
- 2** 单击所需客户名正左侧的图标, 打开该客户。
- 3** 单击“联系人”选项卡。
- 4** 单击所需联系人名称正左侧的图标, 打开该联系人。

- 5 在“联系人”窗口的“电子邮件”字段中，输入客户电子邮件地址。
- 6 单击“确定”。
- 7 在“客户信息”页上，将“默认联系人”字段设置为默认显示在电子邮件表单上的客户电子邮件地址。

设置默认电子邮件消息

- 1 从 Sales Portal 中，选择“帐户信息” > “我的公司简介”。
- 2 单击“首选项”。
- 3 单击“报价单/订单维护”选项卡。
- 4 在“电子邮件模板”部分的“默认电子邮件模板”字段中，输入默认电子邮件文本。
- 5 单击“确定”。

生成校对报告

- 1 选择“Sales Portal” > “报价单”，然后选择或新建一个报价单。
- 2 在客户下拉菜单中选择所需客户。
- 3 从“货品”选项卡中，将要包括在校对报告中的所有明细项添加到报价单行。
- 4 单击“校对报告”按钮。

使用订单

创建订单

开始前，请确保您的“订单特权”已设置为“可直接下单”。经销商管理员可在“我的个人资料”对话框中更改此设置。

- 1 选择“订单” > “新建”。
- 2 如果启用了“位置安全”，则选择经销商位置。
- 3 （可选）从“客户”选项列表中选择客户。在现有订单中选择一个新位置时，如果您之前在该订单中选择的客户位于此新位置，则客户选择将保持不变。如果所选客户的货币和汇率不同于当前报价单，系统将使用新的“客户货币”和“汇率”重新计算所有行。
- 4 单击“货品”选项卡。
- 5 指定以下信息：

货品

从选项列表中选择一个货品。

标签

指定该货品的标签。

数量

指定该货品的数量。

- 6** （可选）使用“配置选项”选项卡上的控件选择所需的选项。此选项卡上的选项可通过 **Design Studio** 中的约束模型来设置。
- 7** （可选）单击“配置” > “添加”按钮以查看此货品的更多选项并进行选择。
- 8** （可选）单击“打印”以查看报价单提议。
- 9** 单击“下单”。此时将显示订单条款并创建报价单。

项目和作业为可选工具，可帮助您组织报价单。

使用项目和作业

您可以使用项目来组织与客户关联的报价单。例如，如果您的某个客户具有多个报价单，则可使用项目功能将该客户的报价单组织到项目中。创建项目后，可在创建新报价单时在“报价单”对话框中将此项目指定给报价单。

作业是与项目关联的商业实体，其需要项目。作业是另一个组织工具，可用于帮助您组织客户的报价单。项目和作业均为实体，可基于公司决定开启或关闭的内部设置来查看和使用它们。

使用“项目信息”部分可指定项目名称。选择要将项目关联到的客户。定义状态（活动或非活动），并提供说明。必须为项目指定名称和客户。

使用项目工具栏可转至您的最后一个报价单或者复制和删除项目。

使用“作业”部分可将作业关联至项目。也可以使用作业搜索网格来搜索关联至项目的作业。您可以选择为项目指定作业。

创建项目

- 1 选择“项目” > “新建”。
- 2 从“客户”选项列表中选择客户。
- 3 从“状态”选项列表中选择状态。
- 4 （可选）指定说明。

创建作业

- 1 搜索要与新作业关联的项目。

- 2** 选择客户。
- 3** 单击“新建作业”。
- 4** 指定以下信息：
 - 状态
指定状态。
 - 名称
指定名称。
 - 说明
(可选) 指定说明。
- 5** 单击“确定”。

从 **Sales Portal** 或 **Document Automation** 创建报价单或订单后，您可以创建和查看可自定义的提议文档，然后再将其发送给客户。如果选择在单击“打印”按钮后预览报价单或订单，则会打开一个新选项卡，其中包含预览提议文档。原始选项卡将保持“打印选项”窗口视图，直至关闭为止。如果选择从“打印选项”窗口打印文档，则会打印文档，而且打印选项窗口将自动关闭。

设置打印选项

使用“打印选项”对话框可设计报价单提议。每个部分都包含一些选项，可供您在查看提议之前进行选择。

- 1 选择报价单，然后单击“打印”。
- 2 选择所需的打印选项。默认打印选项通过管理员系统中的“报价单/订单打印预览”首选项来设置。
- 3 如果启用了“多种货币”首选项设置，请指定以下信息：

货币代码

显示报价单“页眉”选项卡中的“报告货币”值。

汇率

显示报价单“页眉”选项卡中经销商货币与报告货币之间的汇率。

显示文化

从选项列表中指定文化。系统不会显示已在数据库中禁用的文化。

设置提议首选项

创建报价单或订单后，您可以创建提议以发送给客户。

要为“报价单/订单打印预览”设置默认值，请执行以下操作：

- 1 选择“用户按钮” > “我的公司简介” > “首选项”。
- 2 选择“报价单/订单打印预览”选项卡。

3 从以下选项中选择您的首选项：

名称	说明
选项视图	针对配置选项显示的明细级别
选项样式	用于显示配置选项的样式
表格式样式的边距	以表格式样式呈现时，配置选项与值之间的边距（以像素表示）
选项-值分隔符	用于在段落样式中分隔选项/值对的字符
显示验收签字	验收签字块默认值
显示到期日期	报价单到期日期默认值
显示货运条款	默认货运条款
显示订单注解	报价单/订单注解默认值
显示付款条款	默认付款条款
显示报价单名称	报价单名称默认值
明细信息	报价单/订单明细默认值
徽标	PDF 竞价中使用的徽标文件名。CPQ 实例的默认图像路径： SalesPortal\Client\Themes\Default\Images\
显示	图像的默认显示模式
大小	明细项图像的默认大小
行页眉	显示或隐藏明细项的页眉
显示水印	显示背景水印图像
显示	价格/成本列中显示的值
显示税费、运费和手续费及其他费用	显示或隐藏税费、运费和手续费及其他费用

更改提议定价视图

可在“打印选项”对话框上选择不同的价格选项，以更改提议上显示的价格。“报价单”对话框上的“定价”选项卡将生成这些价格。

- 1 在“报价单”对话框上，单击“打印”。
- 2 从“价格”部分中选择所需的定价显示选项。

下面是定价菜单选项和说明。

价格菜单选项	说明
成本	在报价单提议页底部的报价单小计中显示您的成本（制造商价格，有制造商折扣）。
MSRP	在报价单提议页底部的报价单小计中显示 MSRP（不包括您的制造商折扣）。
列表	显示货品的标价。
销售 (行级别)	行定价与“价格调整”对话框上显示的销售价格一致。应用您的制造商折扣、我的加价和额外折扣。
销售 (订单级别)	在报价单底部的额外折扣行上显示客户的总折扣（非逐行）。
销售 (仅限合计)	在报价单底部显示合计。总价格反映了税费、额外费用及运费和手续费。使用此选项时无行定价。

PDF 文件的格式要求

打印提议时，打印输出将定向到 Adobe 便携文档文件 (PDF)。可使用浏览器的默认 PDF 阅读器来显示 PDF。

可根据自己的具体需求个性化 Sales Portal。

了解用户和公司简介

制造商在安装本系统时会为您设置用户和公司简介。

您可以随时更改默认商业条款。更改系统默认值后，您在 Sales Portal 中创建的所有新报价单都将受到影响。

创建资料

- 1 选择“帐户信息” > “我的个人资料”。
- 2 在“我的个人资料”部分中指定以下信息：

用户 ID

指定用于登录 Sales Portal 的用户 ID。

Windows 用户 ID

（可选）您可以选择使用“域\用户名”格式的 Windows 用户 ID 绕过标准 Sales Portal 登录页。要使用 Windows 身份验证访问 Sales Portal，请导航到您在安装期间指定的客户端 Windows 身份验证虚拟目录。

示例：

表单身份验证示例 URL： <http://localhost/SalesPortal81/Login.aspx>

Windows 身份验证示例 URL： <http://localhost/SalesPortal81WinAuth>

- 3 在“应用程序设置”部分中指定以下信息：

移动设备配置文件

与桌面浏览相比，移动设备浏览可能导致不动产减少以及滚动异常等问题。采用移动设备浏览器的用户可借助移动设备配置文件来优化配置体验。Sales Portal 将自动检测移动设备浏览器并选择用户的移动设备配置文件。

注意：您必须在此文本框中输入有效的配置文件。如果不打算使用此选项，请使用默认配置文件名。

默认登录页

指定您在登录后被定向到哪个页。

语言

指定向用户显示何种语言。该选项列表会显示 Sales Portal 数据库中启用的所有语言。

管理经销商

此复选框显示您的“管理经销商”状态。具有“管理经销商”状态的配置文件充当经销商管理员，并可通过公司简介修改代表设置。有关详细信息，请参阅第 38 页“创建公司简介”。具有“管理经销商”设置的配置文件还可修改客户的“在全部位置启用”设置。

创建公司简介

- 首选项：编辑经销商级别首选项。有关详细信息，请参阅“更改首选项”。
- 应用程序设置：编辑经销商级别应用程序设置。有关详细信息，请参阅“添加应用程序设置”。
- 管理位置：管理经销商的每个位置（按代表进行筛选）。仅当您启用“位置安全”且具有“管理经销商”特权时，才会显示此选项。有关详细信息，请参阅“管理位置”。

1 选择“帐户信息” > “我的公司简介”。

2 在“我的公司简介”部分中指定以下信息：

启用位置安全/直销模式

仅当没有与经销商关联的代表或位置时，才能修改这些选项。

制造本位币

在管理员系统的“首选项” > “应用程序”选项卡上设置制造本位币。此选项列表会显示渠道销售数据库内“货币”表中启用的所有货币。

经销商货币

指定经销商的默认货币。它还会显示在报价单或订单的“页眉”选项卡中。该选项对启用了“多种货币”首选项的用户可用。

汇率

指定“制造本位币”和“经销商货币”之间的汇率。该选项对启用了“多种货币”首选项的用户可用。如果您在此处（即经销商级别）操作汇率，则其表示制造商（制造本位币）与经销商（经销商货币）之间的关系。此汇率用于计算报价单上“报价单行”部分中的货品价格。

3 查看以下选项卡中的信息：

“位置”选项卡

显示在管理员系统中为经销商输入的不同位置。

“下单条款”选项卡

查看制造商与经销商之间的定价条款、由制造商在管理员系统中设置的商业条款以及装运条款。这是所有报价单和订单的默认值。

“默认条款”选项卡

指定经销商与客户之间的定价条款、商业条款和装运条款。

注意：对默认条款所做的更改只会影响加价、折扣和税费等项的系统默认值。当您创建新客户时，这些折扣会显示在“默认条款”选项卡上。创建新报价单时，“定价”选项卡中也会显示这些默认值。您可以随时针对个别客户或报价单更改这些默认值，而不会影响系统默认值。当您创建报价单并计算定价时，所有这些更改都将反映在“货品”选项卡上。

“代表”选项卡

根据剩余许可证允许的数量添加新代表。您必须具有“管理经销商”特权才能添加代表。

管理位置

“管理位置”对话框仅在启用了“位置安全”时可用。位置管理分为三个级别：

- 如果从“我的个人资料”对话框中选择“管理位置”，系统则会将位置限制为登录用户有权访问的每个位置。
- 如果从“我的公司简介”对话框中选择“管理位置”，则您将有权访问按代表进行筛选的经销商级别位置。该选项仅对具有“管理经销商”特权的用户可用。
- 在“客户信息”页上，有一个“在全部位置启用”复选框，用于指定是否将在所有当前位置和未来位置中启用该客户。该选项仅对具有“管理经销商”特权的用户可用。

更改首选项

使用“首选项”对话框可以个性化 Sales Portal 应用程序，该对话框对具有“管理经销商”管理特权的用户可用。可通过设置这些首选项的值来反映您的工作风格。您设置的首选项将用作应用程序中的默认值。

- 1 选择“用户” > “我的公司简介” > “首选项”。
- 2 选择类别选项卡。
- 3 更新您的首选项。

下面是管理员系统中提供的首选项及其说明。

名称	说明
折扣模式	用于设置折扣的计算方式。
显示模式	设置“定价”选项卡和打印视图中的默认折扣及涨幅显示。
显示添加折扣	在“定价”选项卡和打印视图中向客户显示折扣。

名称	说明
显示成本	在“定价”选项卡和打印视图中显示成本。
显示折扣	在“定价”选项卡和打印视图中显示您的制造商折扣。
显示列表	在“定价”选项卡和打印视图中显示标价。
显示销售价格	在“定价”选项卡和打印视图中显示销售价格。
显示小计	在“定价”选项卡和打印视图中显示小计。
显示单位	在“定价”选项卡和打印视图中显示单位编号。
显示加价	在“定价”选项卡和打印视图中显示加价。
加价模式	选择如何计算加价，并在“定价”选项卡和打印视图中显示成本。

下面是管理员系统中提供的“客户”对话框首选项及其说明。

名称	说明
默认国家/地区代码	指定地址时要显示的默认国家/地区。

下面是管理员系统中提供的“我的货品”首选项及其说明。

名称	说明
到期时间 (从今天开始计算的天数)	用于确定我的货品的默认到期日期。

下面是管理员系统中提供的“报价单/订单维护”首选项及其说明。

名称	说明
默认选项卡	创建新报价单或订单时要显示的默认选项卡。
选项格式	要用于摘要明细的格式化程序。
发票发送地址/收货地址更改时验证配置	设置配置的行，以验证发票发送地址或收货地址是否更改。

下面是管理员系统中提供的“报价单/订单打印预览”首选项及其说明。

名称	说明
显示 (图像)	图像的默认显示模式。
显示 (定价)	价格/成本列中显示的值。
行页眉	显示或隐藏明细项的页眉。
徽标	PDF 竞价中使用的徽标的相对路径。
表格式样式的边距	以表格式样式呈现时，配置选项与值之间的边距（以像素表示）。
选项分隔符	用于在段落样式中分隔选项及其值的字符。

名称	说明
选项样式	用于显示配置选项的样式。
选项视图	要针对配置选项显示的明细级别。
显示验收签字	验收签字块默认值。
显示到期日期	报价单到期日期默认值
显示货运条款	默认货运条款。
显示订单注解	报价单/订单注解默认值
显示付款条款	默认付款条款。
显示报价单名称	报价单名称默认值。
显示税费、运费和手续费及其他费用	显示或隐藏税费、运费和手续费及其他费用。
显示水印	显示背景水印图像。
大小	明细项图像的默认大小。

查看应用程序设置

使用“应用程序设置”对话框可以查看与付款和装运相关的条款及策略，此对话框对具有“管理经销商”特权的用户可用。各个选项卡上的记录为预定义值或用户定义值。预定义值可以禁用，但不能删除。

添加应用程序设置

- 1 选择“用户” > “我的公司简介” > “应用程序设置”。
- 2 选择类别选项卡。
- 3 单击“新建”。
- 4 指定您的应用程序信息。
- 5 选中“已启用”复选框。
- 6 单击“确定”。

默认应用程序设置

下面是可通过应用程序设置获得的预定义付款类型。

名称	说明
计帐	到期金额将记入客户帐户。

下面是可通过应用程序设置获得的预定义付款条款。

名称	说明
立即	收到发票时付款到期。
净 10 天付款	收到发票后 10 天付款到期。
净 15 天付款	收到发票后 15 天付款到期。
净 30 天付款	收到发票后 30 天付款到期。
净 45 天付款	收到发票后 45 天付款到期。

下面是可通过应用程序设置获得的预定义发货策略。

名称	说明
无首选项	订单在系统中会被视为普通订单。
完整装运	订单会一次性发货。视货品可用时间的不同，货品可能需要较长的时间才能发货。
无延期交货	一旦保留库存，订单就会立即发货。此订单不会有任何货品延期交货。发货之后，订单就会被关闭。
部分装运	订单可能会分次装运。一旦货品可用，将立即发货给客户。这可能会产生额外装运成本。

下面是可通过应用程序设置获得的预定义货运条款。

名称	说明
成本和运费	发货人向进口港支付，收货人余额。
运费到付	运费到付，收货人支付所有费用。
完税后交货	完税后交货，增值税未付。
仓库码头	仓库码头。
离岸价格	发货人向出口港支付，收货人余额。
预付	发货人支付所有运费。
运费、关税及税费	发货人支付运费、关税及税费

下面是可通过应用程序设置获得的预定义货运承运人。

名称	说明
ABF Shipping	这是首选的货运承运人。货运方式选项会随货运承运人一起包含在此类别中。

名称	说明
FedEx	这是首选的货运承运人。货运方式选项会随货运承运人一起包含在此类别中。
Pilot Air Freight	这是首选的货运承运人。货运方式选项会随货运承运人一起包含在此类别中。
Town Air Freight	这是首选的货运承运人。货运方式选项会随货运承运人一起包含在此类别中。
TST Overland Express	这是首选的货运承运人。货运方式选项会随货运承运人一起包含在此类别中。
United Parcel Service	这是首选的货运承运人。货运方式选项会随货运承运人一起包含在此类别中。
Yellow Freight	这是首选的货运承运人。货运方式选项会随货运承运人一起包含在此类别中。

发货方式

发货方式是指请求的发货类型，例如“次日到达”、“地面货运”或“次日发货”。

发货方式网格会根据您从选项列表中选择的货运承运人进行筛选。选择承运人后，发货方式网格中将仅显示特定于该承运人的发货方式。承运人列表从头到尾提供了大量发货方式。

启用 Sales Portal 跟踪

如果选择启用 Sales Portal 跟踪，则此功能会影响系统性能和使用。建议不要在生产环境中长时间启用跟踪。应定期监控并清除此文件。

- 1 从 C:\inetpub\wwwroot\- 2 选择“启用跟踪”。
- 3 单击“应用”。即会对服务器执行 IIS 重置，从而结束会话。
- 4 单击“确定”。
- 5 打开 C:\inetpub\wwwroot\

