

Offertter i ADJob 5.0

ADJob 5.0 © ADJob Nordic AB 1985-2018. Alla rättigheter förbehålls.

Programmet ADJob med dokumentation levereras under licens och får enbart användas och kopieras i enlighet med de villkor som står i licensen.

ADJob och uppgifterna i dokumentationen kan ändras utan föregående varning och ska inte ses som ett åtagande. ADJob Nordic AB tar inte på sig något ansvar eller skyldigheter för eventuella fel och felaktigheter som kan finnas i denna handbok eller i programvaran.

ADJob Nordic AB, Häggelundsvägen 17, 523 38 Ulricehamn

Tel 0321-261 20, <http://www.adjob.se>, support@adjob.se

10 skäl att göra offerterna i ADJob

| | |
|---|---|
| 1. Alla hittar offerterna – Inte bara du | 7 |
| 2. Mallar där kalkylen är integrerad med texten | 7 |
| 3. Lättare att bevaka och göra avslut | 7 |
| 4. Du vet var du står just nu och styr et bättre | 7 |
| 5 Det är mycket enklare att fakturera | 7 |
| 6. Det blir lättare att utvärdera | 7 |
| 7. Ni får en samlad prognos för framtida försäljning..... | 7 |
| 8. Ni ser hur mycket total säker fakturering ni har | 7 |
| 9. Du ser när det är läge att jobba eller att sälja..... | 7 |
| 10. Du får hjälp att komma igång med att skriva Offerterna i ADJob! | 7 |

Flödet från Offert till Faktura

| | |
|--|---|
| Huvudprincip: EN Offert – ETT Projekt – EN Slutfaktura..... | 8 |
| Var står vi just nu? Hur bra räknade vi? | 8 |
| Vad ”borde” vi fakturera och vad ”kunde” vi fakturera? | 8 |
| Tryggt för kunden och enkelt för dig: Offerten blir fakturan | 9 |
| Helintegrering av Offert - - Faktura. Allt i ADJob..... | 9 |

Allmänt om Offerter

| | |
|--|----|
| Exakt eller ungefärligt pris? | 10 |
| När Offerten accepteras i tid och utan ändringar (Ren Accept)..... | 10 |
| När Offerten accepteras för sent eller med justering (Oren Accept) | 10 |
| Om du ångrar dig... .. | 10 |
| Vilka delar bör Offerten innehålla? | 10 |

Tips för mycket stora Offerter

| | |
|--|----|
| ADJob gör det möjligt att skriva en tydlig och strukturerad offert | 12 |
| Offert med Uppdragsbeskrivning | 12 |

Arbetsgång

| | |
|--|----|
| 1. Gör inställningar och skapa Offertmallar | 13 |
| 2. Skriv Offerten och skicka den..... | 13 |
| 3. Byt status till ”Bevakning” | 13 |
| 4. Bearbeta kunden | 13 |
| 5. Byt Status till ”Accepterad” / ”Ej Accept” | 13 |
| 6. Fakturera och läs in Offerten när du slutfakturerar | 13 |
| 7. Följ upp mot accepterad budget | 13 |
| 8. Helikopterperspektivet - Jobba eller sälja? | 13 |

1. Gör inställningar och skapa mallar

| | |
|--|----|
| Inställningar Layout Offert..... | 14 |
| Personliga inställningar..... | 15 |
| Generella inställningar..... | 15 |
| Offertrubriker..... | 15 |
| Vilken Prislista blir det som förval? | 16 |
| Språk i Offerten - Standard eller undantag | 16 |
| Offerter på VD-Rapport..... | 16 |
| Skapa Offertmallar | 16 |

2. Skriv Offerten och skicka den

| | |
|--|----|
| Skapa en ny Offert från ett befintligt Projekt | 17 |
| Knyta ett Projekt till en befintlig Offert | 17 |
| Ny Offert – Offerthuvudet..... | 18 |
| Ny Offert – Villkorstext / Avslutningstext..... | 18 |
| Ny Offert – Aktiviteter | 19 |
| Ny Offert baserad på befintlig Offert | 20 |
| Komplettera eller ändra en befintlig Offert..... | 20 |

3. Byt Status till Bevakning

| | |
|----------------------------|----|
| Byt Status på Offert | 21 |
|----------------------------|----|

4. Bearbeta kunden

| | |
|--|----|
| Bearbeta kunden..... | 22 |
| Mekanisera uppföljningen av Offerter | 22 |
| Offerter på bevakning..... | 22 |

5. Byt Status till "Accept" / "Ej Accept"

| | |
|---|----|
| Accept – Om det INTE finns något Projekt..... | 23 |
| Accept – Om Projektet redan är knutet till Offerten | 23 |
| Accept – Om Projektet finns men inte är knutet till Offerten..... | 23 |
| Ej Accept..... | 23 |

6. Fakturera och läs in offerten

| | |
|--|----|
| Delfakturering av offererade Projekt..... | 24 |
| Slutfakturering av offererade Projekt..... | 24 |

7. Följ upp Pojektet

| | |
|---|----|
| Jämför kalkyl med utfall på rapporten Debiteringsunderlag | 25 |
| Jämför kalkyl med utfall på rapporten Nuläge..... | 25 |

8. Helikopterperspektivet

| | |
|--|----|
| VD-Rapport Pågående ger helikopterperspektivet | 26 |
| Avvikelser mot upparbetat och snittdebitering..... | 26 |
| Offerera rätt pris – En konst | 27 |

Exempel på Offerter

| | |
|-------------------------------|----|
| Offert – Print..... | 28 |
| Offert – Event..... | 29 |
| Offert – Expo | 30 |
| Offert – Film | 31 |
| Offert – Webb..... | 32 |
| Offert – Privatperson | 33 |
| Offert – Årsredovisning | 34 |
| Speciallayout..... | 35 |

10 skäl att göra offerterna i ADJob

1. Alla hittar offerterna – Inte bara du

Ofta skriver du offerterna på olika sätt. Ibland direkt i mejlen, ibland t ex i Word och någon gång muntligt. Finns alla offerter samlade i ADJob, kan alla hitta offerterna. Allt finns på ett ställe och alla kan hitta dom.

2. Mallar där kalkylen är integrerad med texten

Gör du offerten i Word eller InDesign är ofta kalkylen gjord separat i t ex Excel. I ADJob är text och kalkyl integrerad i offerten och finns på ett ställe oavsett om du duplicerar eller utgår från en mall.

3. Lättare att bevaka och göra avslut

Du har bättre översikt på när dina offerter förfaller och kan följa upp i god tid. Med andra ord får du ett bättre säljstöd.

4. Du vet var du står just nu och styr et bättre

När kunden accepterar offerten, kan du följa hur du gjorde kalkylen och successivt jämföra med tidrapportering och inkomna inköp. Du kan därför påverka resultatet i god tid.

5 Det är mycket enklare att fakturera

I och med att du kan läsa in offerten när du slutfakturerar, är fakturan i princip klar. Du kan enkelt skriva dit vad som tillkommer och vad som avgår. Och kunden känner sig tryggare när fakturan ser ut som offerten.

6. Det blir lättare att utvärdera

När du följer upp et och jämför upparbetat (tider och inköp) med fakturerat, ser du hur du borde räknat. Nästa offert kan då bli ännu mer träffsäker.

7. Ni får en samlad prognos för framtida försäljning

Offerter som syns på VD-Rapporten är alla offerter med status ”Bevakning”. De ger en fingervisning om trolig försäljning om någon eller några månader. Den samlade bilden ser du bl a på rapporten VD-Rapport Pågående.

8. Ni ser hur mycket total säker fakturering ni har

När offerten har status ”accepterad” flyttar värdet av offerten från ”Offerter” till ”Budget” Detta värde är säker fakturering, eftersom det redan är godkänt av kunden. Se VD-Rapport.

9. Du ser när det är läge att jobba eller att sälja

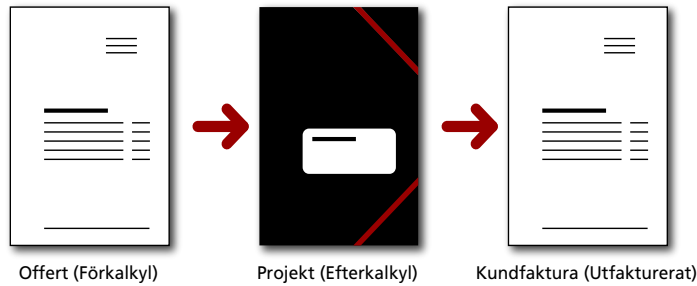
Budgeten är vad kunderna sagt OK till. Det samlade värdet av tidrapporter och inköp är hur mycket av detta som är upparbetat. Skillnaden mellan budget och upparbetat ger dig en fingervisning om hur stort behovet är av att antingen fokusera på jobba eller på att sälja. Se VD-Rapport.

10. Du får hjälp att komma igång med att skriva Offerterna i ADJob!

Vi utvecklar ständigt och lägger till nya möjligheter att göra just dina Offerter snygga och rationella. Ge oss dina förutsättningar, hjälper vi dig med layout, utformning och ger dit tips. Det ingår i sup-porten när du har aktuell version.

Huvudprincip: EN Offert – ETT Projekt – EN Slutfaktura

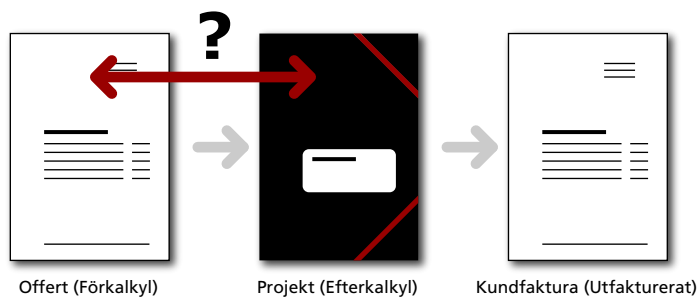
Huvudprincipen är EN Offert – ETT Projekt – EN Slutfaktura. Då underlättas både uppföljning och fakturering enligt nedan. "Ett Projekt" kan också vara ett huvudprojekt med flera Aktiviteter.



Var står vi just nu? Hur bra räknade vi?

Du kan jämföra förkalkyl med efterkalkyl från dag 1 på Projektkortet, Nuläget och Debiteringsunderlaget. Detta minskar risken för överraskningar i slutet av et och du ser lättare vad som ska faktureras utöver offert. Vet du var du står just nu, har du större handlingsfrihet.

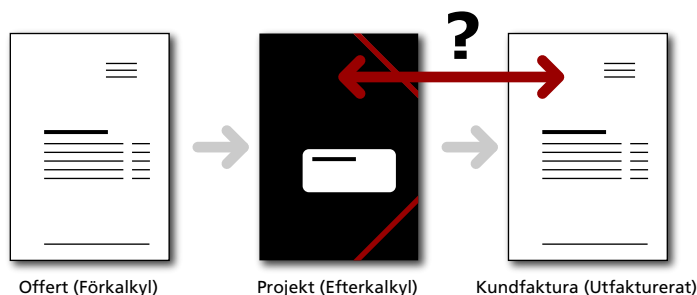
Se även rapporterna Nuläge och Debiteringsunderlag under Projekt.



Vad "borde" vi fakturera och vad "kunde" vi fakturera?

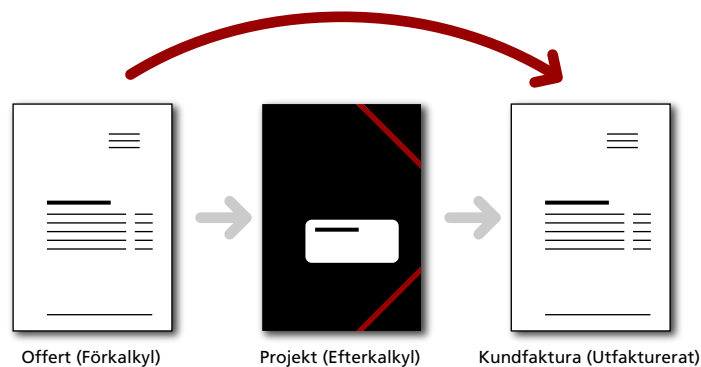
På et ser du vad du "borde" fakturera i form av upparbetad tid och gjorda inköp. Skillnaden mellan vad du "borde" och vad du "kunde" fakturera registreras som en justering TB (Täckningsbidrag) på et.

Se även Avvikelsesrapport under Statistik i stora handboken.



Tryggt för kunden och enkelt för dig: Offerten blir fakturan

Ser fakturan helt annorlunda ut än offerten, kan kunden bli osäker. Denna osäkerhet är en av de största orsakerna till gnissel mellan kund och byrå. Läser du in offerten när du fakturerar, sänker du tröskeln för att fakturera samtidigt som kunden blir tryggare. Du kan sedan komplettera med poster som tillkommer eller avgår.



Helintegrering av Offer - - Faktura. Allt i ADJob

Ett annat sätt att se flödet från Offerter via till Faktura:

Offer med Kalkyl (Förkalkyl)

Kalkyl

ADJob

Jämförs på Debiteringsunderlaget

Debiteringsunderlag 11-0001

Grosslöslöslaget AB
Box 12, 400 00 Göteborg, Tel 031-10 10 10
Hjortensborgs väg 12, 400 00 Göteborg
Mikael Persson, 031-10 10 10

Lån & Beting Tryckvaror Söker Ramme Inbiler
Arvstyp: Mått Öppen
Tidspunkt: 12/08/2011

| Översikt | Kalkyl | Intervall | Fakt | Elev |
|--|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Arvstyp | 40 000,00 | 44 000,00 | 44 000,00 | 44 000,00 |
| Arvstyp (inkl. 0,00%) | 12 000,00 | 18 000,00 | 18 000,00 | 18 000,00 |
| Material etc | 110,00 | 110,00 | 110,00 | 110,00 |
| Övrigt | 24 710,00 | 99 400,00 | 99 400,00 | 99 400,00 |
| Arvstyp | 56 810,00 | 161 510,00 | 161 510,00 | 161 510,00 |
| Arvstyp (inkl. 0,00%) | 5 000,00 | 5 000,00 | 5 000,00 | 5 000,00 |
| Arvstyp (inkl. 0,00%) | 2 400,00 | 2 400,00 | 2 400,00 | 2 400,00 |
| Arvstyp (inkl. 0,00%) | 3 000,00 | 12 000,00 | 12 000,00 | 12 000,00 |
| Arvstyp (inkl. 0,00%) | 22 600,00 | 54 400,00 | 54 400,00 | 54 400,00 |
| Intervall | 12 000,00 | 17 200,00 | 17 200,00 | 17 200,00 |
| Intervall (inkl. 0,00%) | 12 000,00 | 28 710,00 | 28 710,00 | 28 710,00 |
| Intervall (inkl. 0,00%) | 12 000,00 | 46 500,00 | 46 500,00 | 46 500,00 |
| Offerter | 34 710,00 | 24 710,00 | 24 710,00 | 24 710,00 |
| 2011-01-22 0-00001 - Arvstyp | 40 710,00 | 14 710,00 | 14 710,00 | 14 710,00 |
| 2011-01-22 0-00002 - Arvstyp | 40 710,00 | 14 710,00 | 14 710,00 | 14 710,00 |
| Skattens Tryckvaror - VinstFörskott | 10 000,00 | 10 000,00 | 10 000,00 | 10 000,00 |
| Faktura 110 - Intervall 10 - VinstFörskott | 20 000,00 | 20 000,00 | 20 000,00 | 20 000,00 |

Vårt Företag AB - ADJob K501 | 2011-01-22 10:03 | 1 / 1

Projekt och Faktura (Efterkalkyl)

Tidrapporter

Inköp

ADJob

Offerten läses snabbt och enkelt in vid slutfaktureringen.

Exakt eller ungefärligt pris?

Orden "Offert" eller "Anbud" är juridiskt bindande. Vill du betona att det är fråga om en uppskattning använd rubriken "Kostnadsberäkning" eller motsvarande. Även om kostnadsberäkning normalt inte är juridiskt bindande, förväntas fakturan inte avvika för mycket från kostnadsberäkningen. Hur stor avvikelsen kan vara, beror på branschpraxis. Vanligt är att fakturan inte bör skilja mer än 10% från kostnadsberäkningen.

När Offerten accepteras i tid och utan ändringar (Ren Accept)

När kunden accepterat offerten inom giltighetstiden blir det ett bindande avtal för båda parter. Muntliga offerter måste accepteras omgående.

När Offerten accepteras för sent eller med justering (Oren Accept)

Kommer accepten för sent, finns inget avtal. Likadant gäller om kunden vill ändra på Offerten. Då kan du tacka ja eller nej till affären.

Tackar du ja till affären trots försening eller invändningar, bör du skicka ett "Ordererkännande" med det innehåll som ni kommit överens om. Kunden är bunden till sin "orena accept" inom rimlig svarstid.

Tackar du nej till affären, kan du skicka en ny Offert eller avböja på annat sätt.

Om du ångrar dig...

En Offert blir bindande i samma ögonblick kunden har läst Offerten. Du kan ångra dig ända tills dess, genom att "återkalla" Offerten.

Vilka delar bör Offerten innehålla?

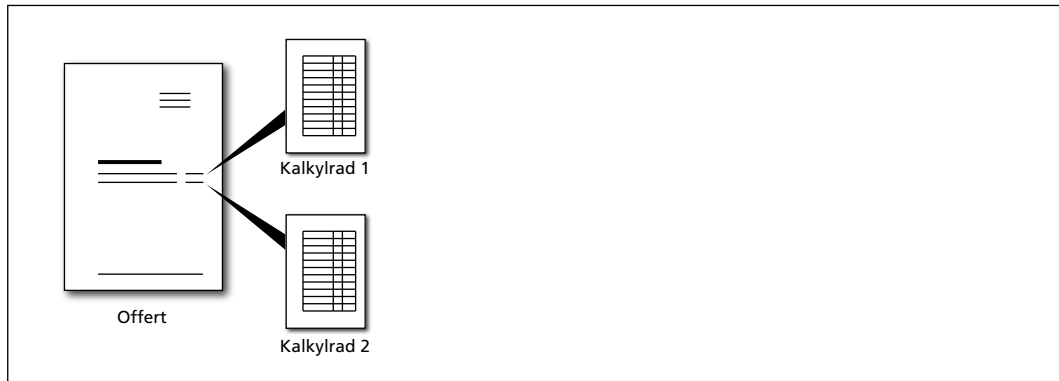
Offerten har flera funktioner. Den ska bl a sälja och tala om vad det kostar. Samtidigt har du möjlighet att reservera dig för oförutsedda händelser:

| | |
|---------------|--|
| Säljdelen | Kan finnas direkt på Offerten eller bifogas som t ex en separat uppdragsbeskrivning eller produktblad. |
| Rubrik | Offert, Anbud eller Kostnadsberäkning samt Offert-nummer |
| Parterna | Er adress och kundens adress med båda kontaktpersonerna. Observera att juridiska handlingar kräver korrekta juridiska bolagsnamn. Inte varumärken. |
| Datum | Utskriftsdatum och giltighetstid |
| Specifikation | Vad Offerten avser samt priser. |
| Villkor | Hänvisar du till standardvillkor - bifogar du dessa. T ex den dröjsmålsränta och betalningsvillkor som du skrivit under villkor gäller oavsett vad räntelagen säger om kunden har accepterat Offerten. Leveransvillkor, transportsätt och leveranstid. |
| Moms | Observera att du mot privatpersoner måste ange priset med moms. Mot företag räcker det att du anger att moms tillkommer, |

Tips för mycket stora Offert

ADJob gör det möjligt att skriva en tydlig och strukturerad offert

Genom att dela upp offerten i moduler, faser, skeden etc kan du göra allt ifrån en enkel offert till en mycket stor offert. Tänk i moduler som rubriker, enheter eller faser och gör en kalkyl per modul.



Offert med Uppdragsbeskrivning

Ibland krävs en mycket omfattande beskrivning av uppdraget. Då är det lämpligt att man delar upp offerten i en "säljande" och en "juridisk" del.

Den "säljande" delen gör du i brevmodulen i ADJob eller i ett valfritt verktyg.

I den "juridiska" delen (offerten) hänvisar du sedan till "Enligt bifogad uppdragsbeskrivning...".

Det är den juridiska sammanfattningen som du läser in vid fakturering samtidigt som du gör det tydligare för kunden hela vägen.

1. Gör inställningar och skapa Offertmallar

Detta gör du normalt bara en gång plus underhåller vid förändringar.

2. Skriv Offerten och skicka den

Du kan antingen skapa en ny Offert från grunden, använda en Offertmall eller duplicera en gammal Offert och ändra i denna. Nya Offerter får automatiskt status "Utkast". Med kalkylunderlaget kan du granska din kalkyl. Skicka den gärna via den inbyggda funktionen PDF-Mejl.

3. Byt status till "Bevakning"

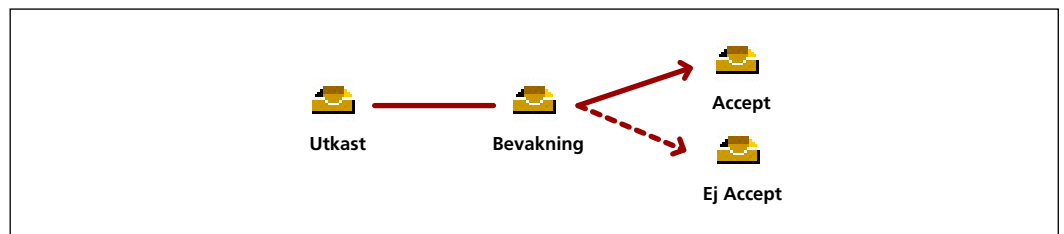
För att markera att du skickat Offerten till kunden, byter du status till "Bevakning". Den visas då i VD-Rapporten som "Offerter"

4. Bearbeta kunden

Lista de Offerter du ansvarar för. Kontrollera att kunden fått Offerten och om han / hon har några frågor. Följ upp inom angiven giltighetstid. På rapporten "Offertlista" ser du hur mycket Offerter du har på bevakning och kan få en prognos för framtida beläggning.

5. Byt Status till "Accepterad" / "Ej Accept"

Godkänner kunden Offerten, ändrar du status till "Accepterad". Då visas offerten som en budget i VD-Rapporten. Offerter som inte längre är giltiga bör du snarast byta status till "Ej Accept".



6. Fakturera och läs in Offerten när du slutfakturerar

Normalt behöver du inte vara så detaljerad när du delfakturerar om du har en Offert i botten. När du sedan ska slutfakturera, läser du in Offerten och spar på så sätt mycket tid. Plus att kunden känner igen sig exakt.

7. Följ upp mot accepterad budget

Kalkylen i Offerten jämförs med utfall på både "Nuläge" och "Debiteringsunderlag". Uppföljning kan ske både löpande och när Projektet är klart.

8. Helikopterperspektivet - Jobba eller sälja?

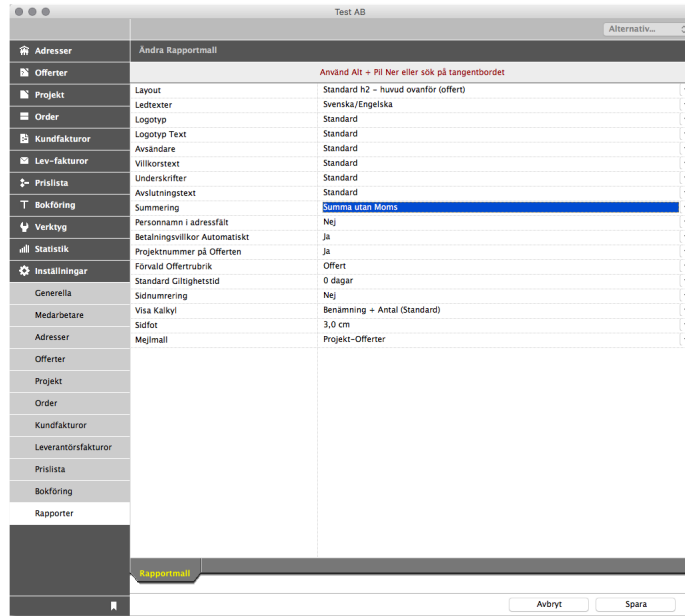
Genom att följa upp offerter, budget och upparbetat ser du både det faktiska läget och en hint om framtida fakturering. Börjar totala budgeten för samtliga projekt att ta slut, är det läge att sälja. Har du mycket kvar av budgeten, är det läge att jobba.

1. Gör inställningar och skapa mallar

Inställningar Layout Offert

Inställningar > Rapporter > Rapportmallar > -Offert

Se även Inställningar Kundfakturer i handboken för ADJob 5.0.



Kontakta ADJob Nordic AB om du behöver hjälp för att du ska få en snygg Offert.

Personliga inställningar

Inställningar > Offerter > Personliga

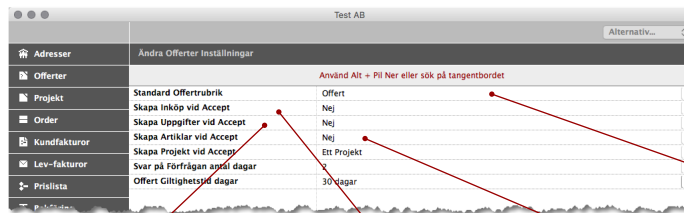
Här kan du göra en egen inställning vad som ska listas som förval när du väljer Offerter.



Generella inställningar

Inställningar > Offerter > Allmänt

Normalt ska Uppgifter, Inköp och Artiklar inte skapas automatiskt. Ska vara Nej. Se kommentarer



Är denna inställning aktiverad, kommer alla Arbetskoder i Offerten att automatiskt omvandlas till Uppgifter med status "Utkast" på et vid accept. Se Resursplanering i Handboken.

Denna inställning kopierar alla Inköp i Offerten till et vid accept. Inköpen får status "Utkast".

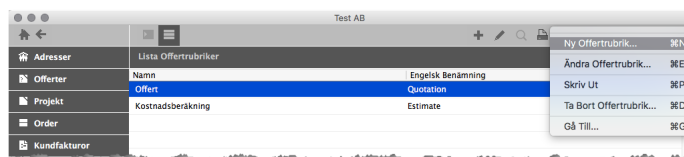
Denna inställning flyttar automatiskt Artiklar från Offerten till projektet vid Accept

Förvald offerttyp vid ny Offert. Kan ändras för varje enskild Offert.

Offerttrubriker

Inställningar > Offerter > Offertrubriker

Normalt används Offert (= juridiskt bindande) eller Kostnadsberäkning (= mindre bindande). Men för att göra det möjligt att använda de benämningar som ni är vana vid, kan du själv lägga upp egna Offerttrubriker. T ex Anbud, Kostnadsplan, Budgetoffert, Ordererkännande etc.



Vilken Prislista blir det som förvald?

Alt 1 Skapar du Offerten från Projektet, är det Projektets Prislista som blir förvald.

Alt 2 Skapar du Offerten direkt, är det kundens Prislista som gäller.

Alt 3 Har kunden ingen Prislista är det ”1 Standard” som används.

Språk i Offerten - Standard eller undantag

Om inte Företaget har några avvikande inställningar för språk hämtas språkinställningen från respektive Land.

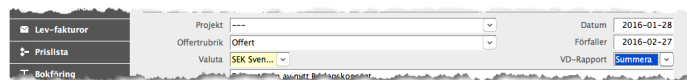
Inställningar > Adresser > Länder

Du kan göra undantag från Landets standard-språk på företagsnivå. T ex om ett svenskt företag i Tyskland ska ha svenska på fakturorna.

Adresser > Företag > Hitta > Ändra > Fliken ”Kund”

Offertter på VD-Rapport

När du skriver ut en ”VD-Rapport” för att använda som prognosverktyg, räknas inte alternativa Offertter (samma Offert med olika alternativ) flera gånger (VD-Rapport: Nej) . Huvudofferterna beräknas för sig och ger på så sätt bättre prognos.

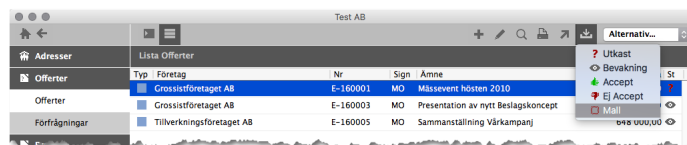


Skapa Offertmallar

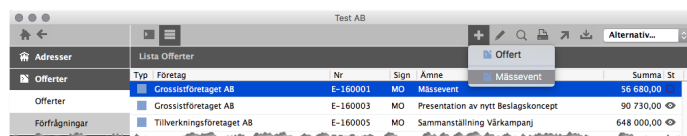
Offertter > Hitta / Lista > Byt Status > Mall

Så här gör du för att skapa en Offertmall:

1. Skriv en vanlig Offert, duplicera eller använd en befintlig Offert.
2. Markera denna Offert i listan och byt status till ”Mall”.



3. Alla dina Offertmallar visas sedan när du väljer ”Ny Offert”.



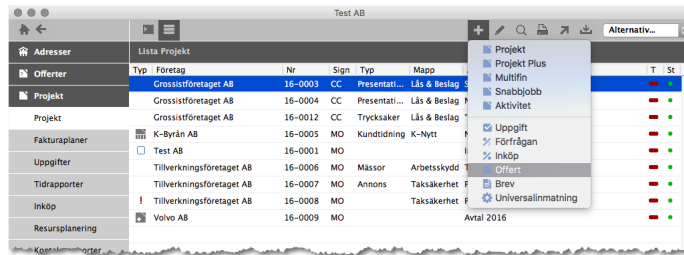
Dessa mallar kan du lista separat och ändra i efterhand.

2. Skriv Offerten och skicka den

Skapa en ny Offert från ett befintligt Projekt

Projekt > Hitta / Lista > Nytt

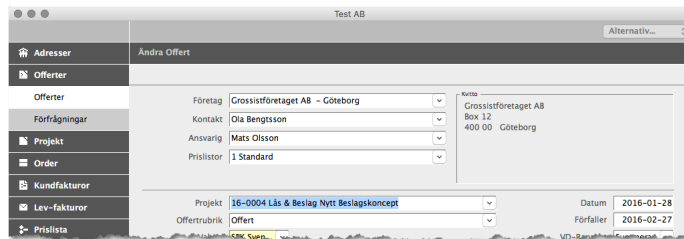
Klicka på plustecknet (Snabbkommando +”N”) och välj Offert. Då knyts Offerten automatiskt till Projektet när du skriver Offerten.



Knyta ett Projekt till en befintlig Offert

Offert > Hitta / Lista > Ändra Offert

Genom att välja ett Projektnummer på en befintlig Offert, knyter du dessa till varandra.



Ny Offert – Offerthuvudet

Offert > Ny Offert

Offert kan också skapas via Projektet.

Ange kundens namn och välj kontaktperson = Er Referens. Du kan registrera nytt företag och kontaktperson i menyn Alternativ...

Projektledare eller annan ansvarig för Offerten = Vår referens.

Prislistan hämtas antingen från Projektet, kunden. Finns ingen förvald Prislista, väljs Prislista 1 Standard.

Befintligt Projekt som Offerten ska kopplas till. Kan anges senare eller skapas automatiskt vid Accept.

Välj Offertsbrik. Som standard finns Offert och Kostnadsberäkning, men du kan skapa egna Offertsbriker.

Ämne eller "Projekt-namn" på Offerten. Blir sedan Projektets Projektnamn när du lägger Offerten som status "Accepterad".

Huvudofferten räknas med på "prognosen" i rapporten "Offertlista". Alternativofferter redovisas separat.

Ny Offert – Villkorstext / Avslutningstext

Offert > Ny Offert

Observera att nästan alla inställningar du gör inte påverkar befintliga offerter. Språket styrs av kundens inställningar. Villkorstext / Avslutningstext kan hämtas från Rapportmallen eller från egen mall.

Avslutningstexten kan även innehålla hela villkorstexten eller delar av den.

Villkorstexten innehåller normalt villkorstexten, men kan även vara helt tom.

Interna noteringar syns inte på Offerten.

Ny Offert – Aktiviteter

Offert > Ny Offert

Aktivitet är en modul, fas, skede eller vad du vill. Det är ett sätt att dela upp offerten i gripbara delar. Bakom varje Aktivitet finns en kalkyl med beskrivning.

Steg 1 – Fyll i offerthuvudet och beskrivningen och dubbelklicka på en tom Aktivitet.

Du kan inte skriva direkt i listraderna, utan du dubbelklickar eller trycker på returangenten.

Steg 2 – Skriv rad och gör kalkylen för denna rad.

Benämning på denna Aktivitet.

Plats för enhet, format eller liknande

Eventuell ytterligare förklaring kopplad till denna Aktivitet.

Kalkylen gäller bara denna offertrad (Aktivitet).

Gå tillbaka till Offerten genom att klicka på knappen "Tillbaka".

Steg 3 – Fortsätt genom att lägga till ytterligare Offertrader

Dubbelklicka för att lägga till och komplettera nästa kalkyl.

Ny Offert baserad på befintlig Offert

Offert > Duplicera Offert...

Gör de ändringar som krävs och spara. Den nya Offerten får ett nytt Offertnummer.

Komplettera eller ändra en befintlig Offert

Offert > Hitta / Lista > Ändra Offert...

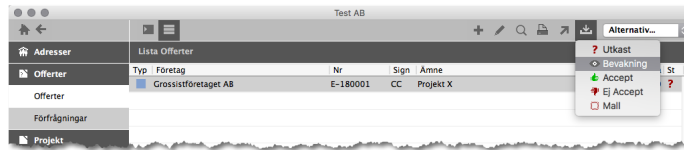
Du kan bara ändra Offerter som har status ”Utkast”.

3. Byt Status till Bevakning

Byt Status på Offert

Offert > Hitta / Lista > Byt Status...

Byter du status på Offerten till Bevakning, blir det lättare att hitta Offerter som du håller på med (Status Utkast). Samtidigt som det blir lättare att bevaka och du städar successivt.



4. Bearbeta kunden

Bearbeta kunden

Offert > Lista > Bevakade

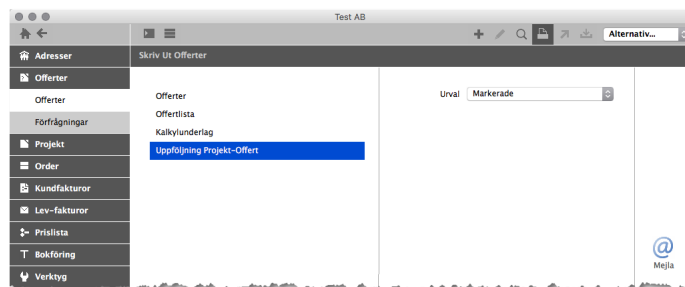
Listan med bevakade Offerter är ett utmärkt sätt att fråga om kunden fått offerten och om den motsvarar deras specifikation. Du kan notera på varje Offert kommentarerna och kontakterna du haft med kunden.

| Typ | Företag | Nr. | Sign | Ämne | Summa | St |
|--------|---------------------------|----------|------|-------------------------------------|------------|----|
| Offert | Grossistföretaget AB | E-160003 | MO | Presentation av nytt Beslagskoncept | 90 730,00 | |
| Offert | Tillverkningsföretaget AB | E-160005 | MO | Sammanställning Vårkampanj | 648 000,00 | |

Mekanisera uppföljningen av Offerter

Offert > Skriv ut > Uppföljning Projekt-Offert

Du kan mekanisera uppföljningen av Offerter genom att mejla en påminnelse till kunden.



Offerter på bevakning

Offert > Skriv ut > Offertlista

Denna rapport visar alla Offerter och summerar både Huvudofferter och Alternativofferter. Genom att lista valfria Offerter, kan du markera dessa och få en "Offertlista Markerade".

Se även VD-Rapport

| Offertlista | | | | | |
|-------------|----|---------------------------|-------------------------------------|--|--------------|
| E-160002 | MO | Grossistföretaget AB | Säker Hemma folder | | 91 420,00 |
| E-160003 | MO | Grossistföretaget AB | Presentation av nytt Beslagskoncept | | 90 730,00 |
| E-160004 | MO | Grossistföretaget AB | Nytt Beslagskoncept #2 | | 243 560,00 |
| E-180001 | CC | Grossistföretaget AB | Projekt X | | 27 250,00 |
| E-180002 | CC | Grossistföretaget AB | Kickoff sep 2018 | | 49 330,00 |
| E-160005 | MO | Tillverkningsföretaget AB | Sammanställning Vårkampanj | | 648 000,00 |
| Summa | | | | | 1 150 290,00 |

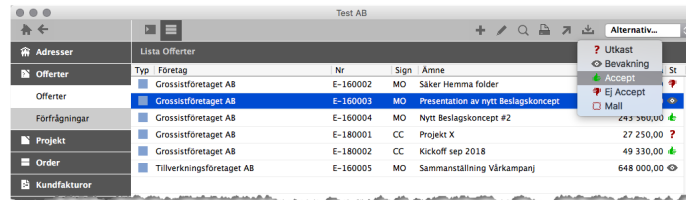
5. Byt Status till "Accept" / "Ej Accept"

Accept – Om det INTE finns något Projekt

Offert > Hitta / Lista > Byt Status > Accept

När du ändrar status till Accepterad, och det inte finns något Projektnummer kopplat till denna Offert, får du frågan om du vill skapa ett Projekt av denna Offert.

När en Offert har status "Accepterad", ser du den på såväl Debiteringsunderlag samt Nuläge (Se nästa sida). Det är då också möjligt att läsa in Offerten vid faktureringen.



Accept – Om Projektet redan är knutet till Offerten

Offert > Hitta / Lista > (Alternativ) Byt Status > Accept

I princip samma som ovan. Skillnaden är att du inte får någon fråga.

Accept – Om Projektet finns men inte är knutet till Offerten

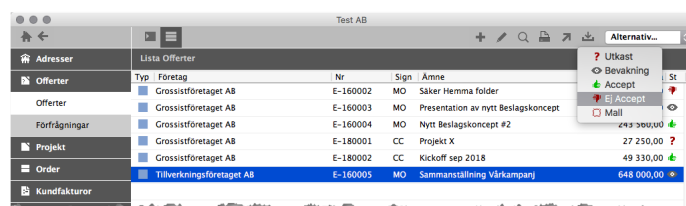
Offert > Hitta / Lista > (Alternativ) Byt Status > Accepterad

Innan du byter status till Accept: Skulle mot förmodan Projektet redan vara inmatat, kan du koppla ett befintligt Projekt till denna Offert genom att "Ändra Offert..." och skriva in Projektnumret. Observera att Offerten måste ha status "Utkast" för att kunna lägga till Projektnumret.

Ej Accept

Dokument > Offert > Hitta / Lista > Byt Status > Ej Accept

Offerten finns kvar, men kan inte läsas in vid faktureringen.



6. Fakturera och läs in offerten

Delfakturering av offererade Projekt

Projekt > Lista Projekt > Byt Status > Delfakturera

Normalt behöver delfakturan inte innehålla så mycket information, eftersom kunden redan har godkänt Offerten. Observera att du även kan göra delfaktureringen automatiskt med "Faktureringsplan". Se generell handbok ADJob 5.0 - Faktureringsplan.

| Fakturarader | Beskrivning | Specifikation | SEK |
|--------------|-------------------|---------------|-----------|
| | Enligt offert 50% | | 15 000,00 |
| | | | 15 000,00 |

Slutfakturering av offererade Projekt

Projekt > Hitta / Lista > Byt Status > Slutfakturera

Vid slutfakturering läser du in Offerten, talar om vad som tillkommit eller avgår. ADJob räknar automatiskt ut vad som är fakturerat.

Fördelen med att göra på detta sätt är att kunden enkelt kan jämföra Offerten med Kundfakturan. Kunden känner sig trygg och frågorna på fakturorna försvinner eller minskar.

| Fakturarader | Beskrivning | Specifikation | SEK |
|--------------|---------------------|---------------|------------|
| | Idé och Koncept | | 10 000,00 |
| | Produktion | | 17 250,00 |
| | Tidigare fakturerat | | -15 000,00 |
| | | | 12 250,00 |

Läs in Offerten...

De poster som avgår eller tillkommer bör redovisas efter Offerten.

7. Följ upp Pojektet

Jämför kalkyl med utfall på rapporten Debiteringsunderlag

Projekt > Hitta / Lista > Skriv ut > Debiteringsunderlag

På Debiteringsunderlaget kan du jämföra ner på medarbetarnivå per Projekt. Flera inställningar finns.

Debiteringsunderlag 18-0004
Alla poster

Grossistföretaget AB

Postadress Grossistföretaget AB
Box 12
400 00 Göteborg

Faktureringsadress Samma som postadress
Leveransadress Samma som postadress
Telefon vxl 031-10 10 10
Kontakt Ola Bengtsson
Tel / Mejl 031-10 10 11 0405-10 10 11
test@esqilon.com

18-0004 Projekt X

Beställningsnr
Ansvarig Cecilia Cederblom
Prislista 1 Standard
Debitering Kund
Start - Stopp 1900-12-31 - 2018-01-02

| Översikt | h | Budget | Upparbetat | Fakt | Ofakt |
|---------------|---|------------------|------------|-----------|-------------|
| Arvode | | 10 000,00 | | 15 000,00 | - 15 000,00 |
| Inköp | | 17 250,00 | | | |
| Artiklar | | | | | |
| Totalt | | 27 250,00 | | | |

Jämför kalkyl med utfall på rapporten Nuläge

Projekt > Skriv ut > Nuläge

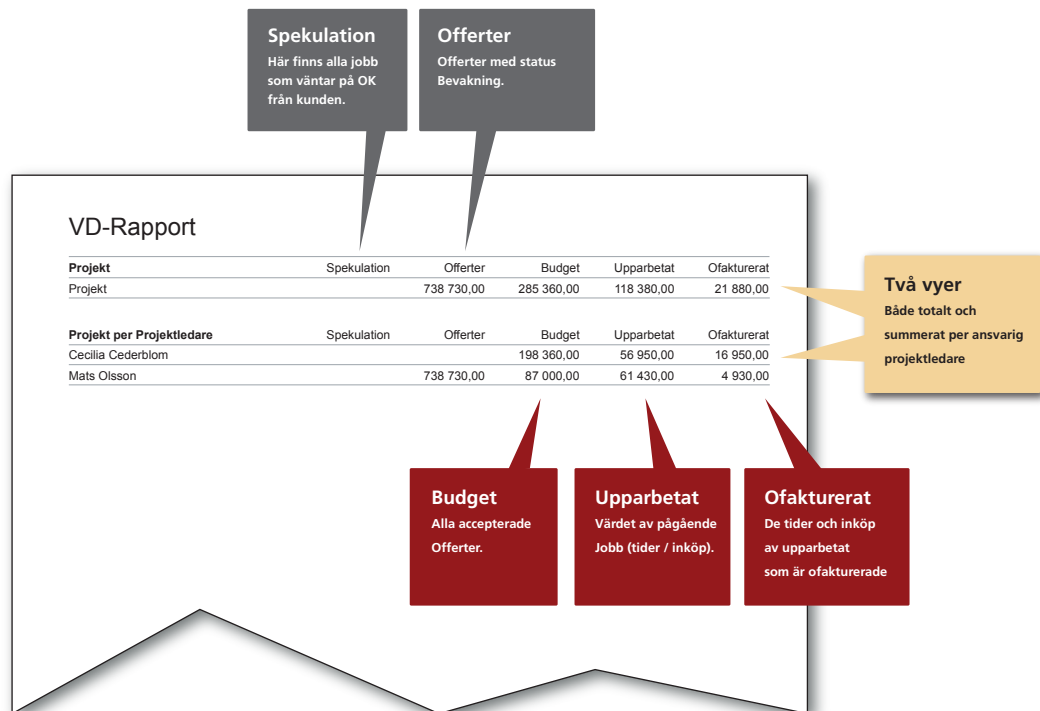
Nuläge är i princip en Projektlista med siffror. Summeringen längst ner kan användas för att beräkna värdet av accepterade Offerter jämfört med värdet av upparbetade kostnader.

8. Helikopterperspektivet

VD-Rapport Pågående ger helikopterperspektivet

Statistik > VD-Rapport

Här ser du hela företaget i ett nötskal när det gäller alla pågående.



Avvikelser mot upparbetat och snittdebitering

Statistik > Avvikelserrapport

När Projektet är avslutat kan du se avvikelserna mellan upparbetat och fakturerat samt snittdebiteringen per kund, ansvarig, projekt etc i rapporten Avvikelserrapport. Observera att här jämförs verkligheten (hur mycket man "borde" fakturera) med vad du "kunde" fakturera.

| Avvikelserrapport | | | | |
|---|--------------|---------------------|--------------------|-------------------|
| Perioden 2017-01-01 - 2018-02-28 | | | | |
| Tillverkningsföretaget AB | h | Avvikelse | TB2 | Snitt TB2/ h |
| 16-0006 Tekniska Mässan - 2016 | 8,00 | - 111 500,00 | - 88 500,00 | - 11 062,50 |
| 16-0008 Plåtslagaren nr 10 "Ny katalog" | 5,00 | - 4 540,00 | | |
| Totalt | 13,00 | - 116 040,00 | - 88 500,00 | - 6 807,69 |
| Totalt | h | Avvikelse | TB2 | Snitt TB2/ h |
| Totalt alla kunder | 13,00 | - 116 040,00 | - 88 500,00 | - 6 807,69 |

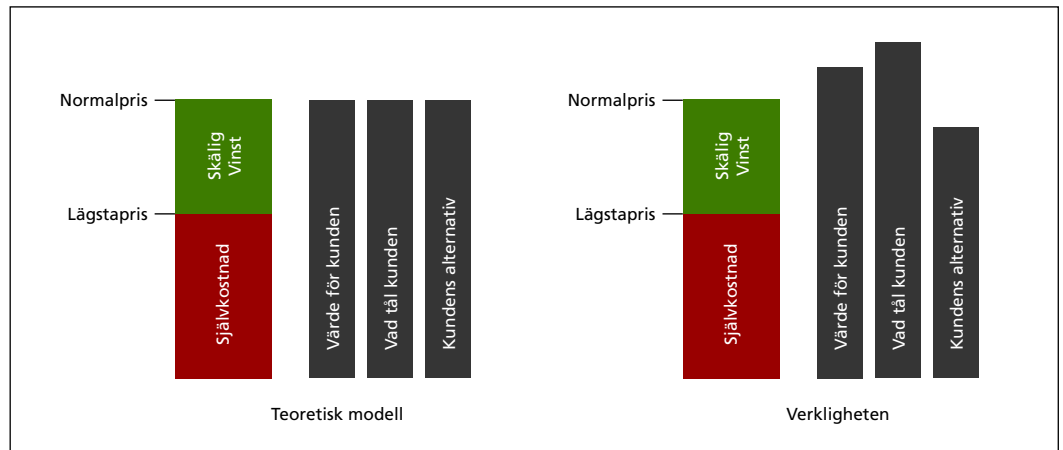
* TB2=TB1 minus självkostnad Medarbetare

Offerera rätt pris – En konst

För att kunna skriva offerter som ger lönsamhet, bör man känna till historien. Hur offererade vi förra gången och hur gick detta? Vilket är ”normalpriset” vi bör ta?

Du kan göra det enkelt för dig om du använder ”normalpriset” till alla kunder. Men det kan finnas undantag. Har du t ex dålig beläggning kan du tillfälligt närma dig självkostnaden och istället höja priset när du har mycket att göra.


Det är ett kvalificerat gissningsarbete vad det är värt för kunden, vad kunden tål och inte minst vad konkurrenterna – eller konkurrerande alternativ – kostar.



Exempel på Offert

Offert – Print

Något förändrad standardoffert med mindre offerthuvud för att få plats med mer text. Denna offert visar möjligheten att kommentera under respektive rubrik.

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|------------|-----------|--|--|-----------------------|--|-----------------------------------|--|-----------|-----------|-------------------|--|------------------------|--|--------------------------|--|-----------------------------|--|------------------------|--|----------------------------|--|--|--|-------|--|-----------|------------|---|
| <p>Offert E-120011 Datum 2012-10-02 Giltig till 2012-11-01</p> <p>Grossistföretaget AB Mikael Persson Box 12 SE-400 00 Göteborg</p> <p>Företagspresentation "På Lager" 2012</p> <p>Pa parum alitae. Ut et explignietus eates idi rem. Nam, qui cum vel is sequis inveliqui archill antempore paruptatiis quam, quidis doluptatque latur secus et aut iducid moluptate corum que nis moloreh enimus ut pressit, cus, incipsam, essitet laboriatibus velibus aut aut iur sit erfereh enietur estrum harum harum alicit, torumquodit optaspid quationsequo volore et od quam quam,</p> <table> <tr> <td>Byråarvode</td> <td>85 000,00</td> </tr> <tr> <td colspan="2"><i>Projektledning samt kontakter med kund och leverantörer</i></td> </tr> <tr> <td colspan="2"><i>Faktainsamling</i></td> </tr> <tr> <td colspan="2"><i>Idé, layout och produktion</i></td> </tr> <tr> <td>Tryckning</td> <td>25 000,00</td> </tr> <tr> <td colspan="2"><i>Format: A4</i></td> </tr> <tr> <td colspan="2"><i>Antal sidor: 24</i></td> </tr> <tr> <td colspan="2"><i>Antal färger: 4+4</i></td> </tr> <tr> <td colspan="2"><i>Papper: Cyclus 120 g</i></td> </tr> <tr> <td colspan="2"><i>Upplaga 5000 ex</i></td> </tr> <tr> <td colspan="2"><i>Inklusive provtryck</i></td> </tr> <tr> <td colspan="2"><i>Följandepris 1000 ex 5.000,- gäller vid samtidig tryckning.</i></td> </tr> <tr> <td colspan="2"><hr/></td> </tr> <tr> <td>Summa SEK</td> <td>110 000,00</td> </tr> </table> <p>Med vänlig hälsning Test AB</p> <p>Cecilia Cederblom</p> <p>Moms, bud och frakter tillkommer. Vi delfakturerar månadsvis upparbetade tider och utlägg.</p> <hr/> <p>Test AB Postadress: Box, 310 00 Halmstad, Tel: 035-15 15 15 F-Skattebevis finns. Momsreg: SE12315678978901, Bankgiro: 1234-4567</p> | Byråarvode | 85 000,00 | <i>Projektledning samt kontakter med kund och leverantörer</i> | | <i>Faktainsamling</i> | | <i>Idé, layout och produktion</i> | | Tryckning | 25 000,00 | <i>Format: A4</i> | | <i>Antal sidor: 24</i> | | <i>Antal färger: 4+4</i> | | <i>Papper: Cyclus 120 g</i> | | <i>Upplaga 5000 ex</i> | | <i>Inklusive provtryck</i> | | <i>Följandepris 1000 ex 5.000,- gäller vid samtidig tryckning.</i> | | <hr/> | | Summa SEK | 110 000,00 |  |
| Byråarvode | 85 000,00 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <i>Projektledning samt kontakter med kund och leverantörer</i> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <i>Faktainsamling</i> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <i>Idé, layout och produktion</i> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Tryckning | 25 000,00 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <i>Format: A4</i> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <i>Antal sidor: 24</i> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <i>Antal färger: 4+4</i> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <i>Papper: Cyclus 120 g</i> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <i>Upplaga 5000 ex</i> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <i>Inklusive provtryck</i> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <i>Följandepris 1000 ex 5.000,- gäller vid samtidig tryckning.</i> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <hr/> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Summa SEK | 110 000,00 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Offert – Event

Denna offert utnyttjar ”modultänket” fullt ut. Bakom varje modul finns en kalkyl. Det är därför lätt att plocka bort eller ändra en modul vid behov. I två av modulerna ser du också möjligheten att visa bakomliggande kalkyl.

| | | |
|---|------------------|-------------------|
| Offert E-120012 | | |
| Datum 2012-10-02 | | |
| Giltig till 2012-11-01 | | |
| ADJob | | |
| Grossistföretaget AB | | |
| Mikael Persson | | |
| Box 12 | | |
| SE-400 00 Göteborg | | |
| Lansering nytt butikskoncept "Säker Hemma" | | |
| Stockholm 1 oktober 50 personer | | |
| Göteborg 2 oktober 75 personer | | |
| PLANERING | | 54 000,00 |
| <i>Projektledning och idéarbete</i> | | |
| PRODUKTION | | 25 000,00 |
| <i>Filming och redigering</i> | | |
| <i>Produktion av 100 ex inbjudan</i> | | |
| SCENOGRAFI OCH TEKNIK | | 20 000,00 |
| <i>Scenograf och tekniker på plats både i Sthlm och Gbg</i> | | |
| FÖRTÄRING | | 56 350,00 |
| <i>Stockholm: Korv med bröd samt snaps</i> | | |
| | <i>28 750,00</i> | |
| <i>Göteborg: Köttbullar och potatismos med öl</i> | | |
| | <i>27 600,00</i> | |
| TRANSPORTER M M | | 18 975,00 |
| <i>Bussar</i> | | |
| | <i>17 250,00</i> | |
| <i>Give Away - Nyckelbrika med USB-minne</i> | | |
| | <i>1 725,00</i> | |
| Summa SEK | | 174 325,00 |
| Med vänlig hälsning | | |
| Test AB | | |
| Cecilia Cederblom | | |
| Moms, bud och frakter tillkommer. | | |
| Vi delfakturerar månadsvis upparbetade tider och utlägg. | | |
| Test AB | | |
| Postadress: Box, 310 00 Halmstad, Tel: 035-15 15 15 | | |
| F-Skattebevis finns. Momsreg: SE12315678978901, Bankgiro: 1234-4567 | | |

Offert – Expo

I denna offert utnyttjas möjligheten att ”gruppera” moduler för att göra det överskådligare. Plus att du kan kommentera fritt i antalsfältet

Vissa offerter kräver mycket information som kan bifogas som underlag till offerten. Till exempel beskrivning, ritningar, villkor och tidplan. Då blir den juridiska delen mer överskådlig och kan lätt läsas in som en slutfaktura.

Offert E-120009

Datum 2012-10-02

Giltig till 2012-11-01



Grossistföretaget AB

Mikael Persson

Box 12

SE-400 00 Göteborg

Monter Hannover 2012

Enligt bifogad Projektbeskrivning, 3D-skisser, Villkor och Tidplan

MONTER 12 x 4 m

| | |
|---------------------------|-----------|
| Design och projektledning | 50 000,00 |
|---------------------------|-----------|

| | |
|--------------------------------|-----------|
| Packning och frakt till mässan | 25 000,00 |
|--------------------------------|-----------|

| | |
|-----------------------------------|-----------|
| Montering, traktamenten och resor | 80 000,00 |
|-----------------------------------|-----------|

| | |
|--|-----------|
| Demontering, resor, traktamenten och frakter | 15 000,00 |
|--|-----------|

DEKOR OCH MJUKVARA

| | | |
|---------------------------------------|------------|-----------|
| Design och anpassning av bildmaterial | Uppskattat | 11 000,00 |
|---------------------------------------|------------|-----------|

| | | |
|----------------|------|-----------|
| IPad ExpoGuide | 3 st | 11 000,00 |
|----------------|------|-----------|

| | |
|-----------|------------|
| Summa SEK | 192 000,00 |
|-----------|------------|

Byråarvode faktureras med 50% vid uppstart och 50% vid leverans. Externa inköp faktureras löpande ca 2 ggr i månaden.

Med vänlig hälsning

Test AB

Cecilia Cederblom

Moms, bud och frakter tillkommer. Vi förbehåller oss rätten att debitera tillkommande arbete utöver projektbeskrivningen.

Test AB


Postadress: Box, 310 00 Halmstad, Tel: 035-15 15 15

F-Skattebevis finns. Momsreg: SE12315678978901, Bankgiro: 1234-4567

Offert – Film

Ibland krävs mer text på offerten. Den kan flöda över till flera sidor om det krävs.

Är det fråga om stora belopp, kan du lägga till fält med underskrift från kunden.

| | | | | | | | | | | | | | |
|---|---------------|-----------|------------|-----------|----------------------------|-----------|--------------------|-----------|-------|--|-----------|-----------|---|
| <p>Offert E-120007 Datum 2012-10-02 Giltig till 2012-11-01</p> <p>Grossistföretaget AB Mikael Persson Box 12 SE-400 00 Göteborg</p> <p>Filmspelning "Ny Produkt" 2012</p> <p>SYFTE OCH MÅLGRUPP Ut earum et hit, qui amus, od molorione illes est, quat ma aut qui ate plabore cearchic tem qui con consed que min reius, to eicimil modit, qui accae oditi quat ditatias volupta ectissum laborerum res quidem solo vellabo.</p> <p>KÄNSLAN SOM SKA FÖRMEDLAS Iminimi llandercia sollam quodio ex eum eos volores repedis a sam, qui re optat eaque il enis dempor soloreium doloriandi consedit voluptassi quunt, quo qui omnihitem id qui aut quaerro vero dolo eraes maxim quaecab oreius mo blaces vitat explicip</p> <p>MUSIK OCH GRAFIK Ut earum et hit, qui amus, od molorione illes est, quat ma aut qui ate plabore cearchic tem qui con consed que min reius, to eicimil modit, qui accae oditi quat ditatias volupta ectissum laborerum res quidem solo vellabo. Nam rem autemodi dolupie ndeliciur aruptat ad ut es nos</p> <p>LOCATIONS Ut earum et hit, qui amus, od molorione illes est, quat ma aut qui ate plabore cearchic tem qui con consed que min reius, to eicimil modit, qui accae oditi quat ditatias volupta ectissum laborerum res quidem solo vellabo. Nam rem autemodi dolupie ndeliciur aruptat ad ut es no</p> <p>TIDPLAN OCH ÖVRIGT Ut earum et hit, qui amus, od molorione illes est, quat ma aut qui ate plabore cearchic tem qui con consed que min reius, to eicimil modit, qui accae oditi quat ditatias volupta ectissum laborerum res quidem solo vellabo. Nam rem autemodi dolupie ndeliciur aruptat ad ut es</p> <table border="0"> <tr> <td>Förproduktion</td> <td style="text-align: right;">10 000,00</td> </tr> <tr> <td>Inspelning</td> <td style="text-align: right;">15 000,00</td> </tr> <tr> <td>Redigering, ljud och musik</td> <td style="text-align: right;">20 000,00</td> </tr> <tr> <td>Produktionsledning</td> <td style="text-align: right;">11 000,00</td> </tr> <tr> <td colspan="2"><hr/></td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Summa SEK</td> <td style="text-align: right;">56 000,00</td> </tr> </table> <p>Med vänlig hälsning Test AB</p> <p>Cecilia Cederblom</p> <p>Moms, bud och frakter tillkommer. Vi delfakturerar månadsvis upparbetade tider och utlägg.</p> <p>ADJob Nordic AB Postadress: Box, 310 00 Halmstad, Tel: 035-15 15 15 F-Skattebevis finns. Momsreg: SE12315678978901, Bankgiro: 1234-4567</p> | Förproduktion | 10 000,00 | Inspelning | 15 000,00 | Redigering, ljud och musik | 20 000,00 | Produktionsledning | 11 000,00 | <hr/> | | Summa SEK | 56 000,00 |  <p>Godkännes Grossistföretaget AB</p> <p>_____ Mikael Persson</p> |
| Förproduktion | 10 000,00 | | | | | | | | | | | | |
| Inspelning | 15 000,00 | | | | | | | | | | | | |
| Redigering, ljud och musik | 20 000,00 | | | | | | | | | | | | |
| Produktionsledning | 11 000,00 | | | | | | | | | | | | |
| <hr/> | | | | | | | | | | | | | |
| Summa SEK | 56 000,00 | | | | | | | | | | | | |

Offert – Webb

Många offerter kräver att man tydligt skiljer på vad som ingår och vad som tillkommer. Då kan man använda fältet ”avslutningstext” till vad som tillkommer löpande.

| | | | | | | | | | | | | | |
|--|---|-----------|--|-----------|-------------------------|----------|------------------------------|----------|--|--|-----------|-----------|---|
| <p>Offert E-120008 Datum 2012-10-02 Giltig till 2012-11-01</p> <p>Grossistföretaget AB Mikael Persson Box 12 SE-400 00 Göteborg</p> <p>Ny hemsida "grossisten.se"</p> <p>Offerten omfattar:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Idé och grafisk form – Struktur för kommunikation - navigering och funktion – Framtagning av max 10 unika mallar – Bearbetning av befintlig text <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">Idé och övergripande form för hela hemsidan</td> <td style="text-align: right;">20 000,00</td> </tr> <tr> <td>Utförning och produktion av max 10 sidmallar</td> <td style="text-align: right;">15 000,00</td> </tr> <tr> <td>Utförning av navigering</td> <td style="text-align: right;">6 000,00</td> </tr> <tr> <td>Anpassning av befintlig text</td> <td style="text-align: right;">2 000,00</td> </tr> <tr> <td style="border-top: 1px solid black;"></td> <td style="border-top: 1px solid black;"></td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Summa SEK</td> <td style="text-align: right;">43 000,00</td> </tr> </table> <p>Löpande timdebitering 1000:-- tillkommer för:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Programmering och testkörning i olika webbläsare – Sökordsoptimering och Google-annonser – Projektleddning, mötestid etc – Sjösättning och intern utbildning av personalen <p>Med vänlig hälsning Test AB</p> <p>Cecilia Cederblom</p> <p>TILLKOMMER Moms, resor, frakt och bud. Ut earum et hit, qui amus, od molorione illes est, quat ma aut qui ate plabore earchic tem qui con consed que min reius, to cicihil modit, qui accae oditi quat ditatias volupta ecrissum laborerum res quidem solo vellabo. Nam rem autemodi dolupie ndeliciur aruptat ad ut e</p> <p>BETALNINGSVILLKOR Vi fakturerar Ut earum et h</p> <p>FUNKTION Ut earum et hit, qui amus, od molorione illes est, quat ma aut qui ate plabore earchic tem qui con consed que min reius, to cicihil modit, qui accae oditi quat ditatias volupta ecrissum laborerum res quidem solo vellabo. Nam rem autemodi dolupie ndeliciur aruptat ad ut e</p> <p>ÖVRIGT Ut earum et hit, qui amus, od</p> | Idé och övergripande form för hela hemsidan | 20 000,00 | Utförning och produktion av max 10 sidmallar | 15 000,00 | Utförning av navigering | 6 000,00 | Anpassning av befintlig text | 2 000,00 | | | Summa SEK | 43 000,00 |  |
| Idé och övergripande form för hela hemsidan | 20 000,00 | | | | | | | | | | | | |
| Utförning och produktion av max 10 sidmallar | 15 000,00 | | | | | | | | | | | | |
| Utförning av navigering | 6 000,00 | | | | | | | | | | | | |
| Anpassning av befintlig text | 2 000,00 | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| Summa SEK | 43 000,00 | | | | | | | | | | | | |
| <hr/> <p>ADJob Nordic AB Postadress: Box, 310 00 Halmstad, Tel: 035-15 15 15 F-Skattebevis finns. Momsreg: SE12315678978901, Bankgiro: 1234-4567</p> | | | | | | | | | | | | | |

Offert – Privatperson

Vid Offerter till privatpersoner krävs att moms är med. Finns inställning på rapporten.

OFFERT E-110010

Datum 2011-08-21



Grossistföretaget AB
Box 1234
SE - 523 00 Ulricehamn

Er referens Mikael Matsson
Vår referens Cecilia Cederblom

Giltig till 2011-09-20
Betaltingsvillkor 30 dagar netto

Hundutställning program

Format: A4, 4 sidor 2+2
Antal: 1000

| | |
|------------|---------------------------------|
| Byråarvode | 5 000,00 |
| Tryckning | 5 000,00 |
| | <hr/> |
| | Summa SEK 10 000,00 |
| | 25,00% Moms SEK 2 500,00 |
| | Att betala SEK 12 500,00 |

Em il irillandip er sum enim vel incipsu sciduis iscilla conulla adit lan eui blan venibh eumsan vndrem et iuscilil
ipit velit nonumsan euissi ero el exer si. Eniscil ex ex ero doloborem nim quisl dolorem quat vulput ex el endrem
iliscipisl ipis adit, qui tat. Wisl ullaor sissi eugiamc ommodolesto.

Med vänlig hälsning

Cecilia Cederblom
Logo Sweden AB

Logo AB, Box 5, SE-100 00 Stockholm, Kungsgatan 23, Tel 08-000 000
www.byran.se, Moms SE12345678901, Bankgiro 123-456789

Offert – Årsredovisning

Offert med mycket detaljer är det fördel om man visar kalkylen bakom.

Offert E-120013

Datum 2012-10-02

Giltig till 2012-11-01



Grossistföretaget AB

Mikael Persson

Box 12

SE-400 00 Göteborg

Årsredovisning 2012

Offerten baseras på Pa parum alitae. Ut et explignietus eates idi rem. Nam, qui cum vel is sequis inveliqui archill antempore paruptatis quam, quidis doluptatque latur secus et aut iducid moluptate corum que nis moloreh enim ut pressit, cus, incipsam, essitet laboriatis velibus aut aut iur sit erfereh enietur estrum harum harum alicit, torumquodit optaspid quationsequo volore et od quam quam, omniatentiam re, sum quas et eum fugitinctem aut ipissun dandita temporem desecto tatiis

| | | |
|---|------------------|-------------------|
| Projektledning och övergripande administration | | 22 000,00 |
| <i>Produktionsledning</i> | 10,00 tim | |
| <i>Genomgång av uppdraget hos kund</i> | 12,00 tim | |
| Produktion | | 95 500,00 |
| <i>Formgivning och layout</i> | 10,00 tim | |
| <i>Nyproduktion av diagram</i> | 15,00 tim | |
| <i>Grafisk produktion av texter och bilder</i> | 80,00 tim | |
| Övriga Inköp | | 14 950,00 |
| <i>Fotografering</i> | 6 900,00 | |
| <i>Retuschering av gamla bilder</i> | 2 300,00 | |
| <i>Resekostnader till Göteborg samt hotell</i> | 5 750,00 | |
| Tryckning | | 65 250,00 |
| <i>Upplaga 500 ex, Format A4, Omslag</i> | | |
| <i>Inlaga: 50 sidor limbundna</i> | | |
| <i>Medverkan vid tryckintag</i> | 2,00 tim | |
| <i>Tryckning</i> | 63 250,00 | |
| | Summa SEK | 197 700,00 |

Moms, bud och frakter tillkommer.
Vi delfakturerar månadsvis upparbetade tider och utlägg.

Test AB

Postadress: Box, 310 00 Halmstad, Tel: 035-15 15 15

F-Skattebevis finns. Momsreg: SE12315678978901, Bankgiro: 1234-4567

Speciallayout

Med standard-inställningarna kan man göra många justeringar själv. Skulle dessa inte räcka, finns det möjlighet att göra en speciallayout.

| | | | | | | | | | | | |
|--|--|---|---------------------|-----------------|-------------------------------------|--|-------------|------------|-------------|----------------|--------------|
|  | OFFERT | | | | | | | | | | |
| | Grossistföretaget AB Box 1234 SE - 523 00 Ulricehamn | <table border="0"> <tr> <td>Offert Nr</td> <td>E-110009</td> </tr> <tr> <td>Datum</td> <td>2011-05-17</td> </tr> <tr> <td>Giltig till</td> <td>2011-06-16</td> </tr> <tr> <td>Er referens</td> <td>Mikael Matsson</td> </tr> <tr> <td>Vår referens</td> <td>Cecilia Cederblom</td> </tr> </table> | Offert Nr | E-110009 | Datum | 2011-05-17 | Giltig till | 2011-06-16 | Er referens | Mikael Matsson | Vår referens |
| Offert Nr | E-110009 | | | | | | | | | | |
| Datum | 2011-05-17 | | | | | | | | | | |
| Giltig till | 2011-06-16 | | | | | | | | | | |
| Er referens | Mikael Matsson | | | | | | | | | | |
| Vår referens | Cecilia Cederblom | | | | | | | | | | |
| <p>Företagspresentation</p> <p>SYFTET MED UPPDRAGET</p> <p>Em il irillandip er sum enim vel incipsu sciduis iscilla conulla adit lan eui blan venibh eumsan vendrem et iuscilit ipit velit nonumsan euissi ero el exer si. Eniscil ex ex ero doloborem nim quisl dolorem quat vulput ex el endrem iliscipisl ipis adit, qui tat. Wisl ullaor sissi eugiamc omodolesto eliquismodip ercilis nibh ent lamconsequam duismolorem in exercilit veliqui er secte</p> <p>MÅLGRUPP OCH FÖRVÄNTAD REAKTION</p> <p>Em il irillandip er sum enim vel incipsu sciduis iscilla conulla adit lan eui blan venibh eumsan vendrem et iuscilit ipit velit nonumsan euissi ero el exer si. Eniscil ex ex ero doloborem nim quisl dolorem quat vulput ex el endrem iliscipisl ipis adit, qui tat. Wisl ullaor.</p> <p>DEADLINE, UPPLAGA, LEVERANS OCH OMFATTNING</p> <p>Em il irillandip er sum enim vel incipsu sciduis iscilla conulla adit lan eui blan venibh eumsan vendrem et iuscilit ipit velit nonumsan euissi ero el exer si. Eniscil ex ex ero doloborem nim quisl dolorem quat vulput ex el endrem iliscipisl ipis adit, qui tat. Wisl ullaor sissi eugiamc omodolesto .</p> <table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 80%;">Byråarvode</td> <td style="text-align: right;">50 000,00</td> </tr> <tr> <td>Tryckning</td> <td style="text-align: right;">60 000,00</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="border-top: 1px solid black;"></td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Summa SEK</td> <td style="text-align: right;">110 000,00</td> </tr> </table> | | | Byråarvode | 50 000,00 | Tryckning | 60 000,00 | | | Summa SEK | 110 000,00 | |
| Byråarvode | 50 000,00 | | | | | | | | | | |
| Tryckning | 60 000,00 | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | |
| Summa SEK | 110 000,00 | | | | | | | | | | |
| <table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%;">Med vänlig hälsning</td> <td style="width: 50%; text-align: right;">Godkänd av kund</td> </tr> <tr> <td style="border-top: 1px solid black; vertical-align: top;"> Cecilia Cederblom Logo Sweden AB </td> <td style="border-top: 1px solid black; vertical-align: top;"> Mikael Matsson Grossistföretaget AB </td> </tr> </table> | | | Med vänlig hälsning | Godkänd av kund | Cecilia Cederblom Logo Sweden AB | Mikael Matsson Grossistföretaget AB | | | | | |
| Med vänlig hälsning | Godkänd av kund | | | | | | | | | | |
| Cecilia Cederblom Logo Sweden AB | Mikael Matsson Grossistföretaget AB | | | | | | | | | | |
| <p>Logo Svenska AB Box 5, 100 00 Stockholm Kungsgatan 23 08-000 000 www.byran.se Bankgiro 123-456789 Moms SE12345678901</p> | | | | | | | | | | | |
| <p>Betalningsvillkor 30 dagar netto</p> <p>VILLKOR Em il irillandip er sum enim vel incipsu sciduis iscilla conulla adit lan eui blan venibh eumsan vendrem et iuscilit ipit velit nonumsan euissi ero el exer si. Eniscil ex ex ero doloborem nim quisl dolorem quat vulput ex el endrem iliscipisl ipis adit, qui tat. Wisl ullaor sissi eugiamc omodolesto .</p> | | | | | | | | | | | |

*Denna handbok distribueras digitalt i form av ett pdf-dokument.
Både miljövänligt och ekonomiskt.*

ADJob Nordic AB

Häggelundsvägen 17 · SE-523 38 Ulricehamn · Tel 0321-261 20
www.adjob.se · support@adjob.se