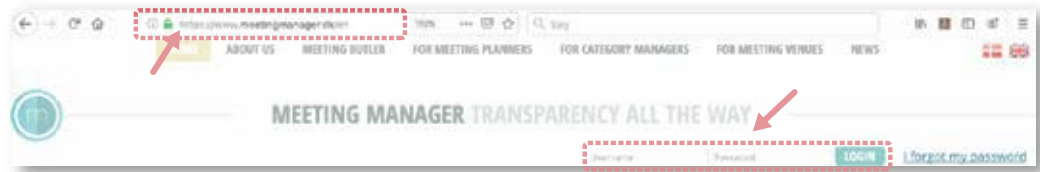


Afgivelse af 2. runde tilbud på Meeting Manager

- 1** Åbn din browser og gå til www.meetingmanager.dk og log på som vist:



- 2** På start-siden klikker du på **UDBUD OG KUNDEAFTALER**. Find det relevante projekt og åbner det som vist:

Klik her på start-siden



- 3** Nu er du på den helt centrale side i systemets udbudsfunktion:

På skærmens øverste halvdel, finder du "værktøjskassen" med links til alle de funktioner, du får brug for.

Under "værktøjskassen" finder du **relevant information**: Kundens kontaktdetaljer, generel information, samt beskrivelser af de mødepakker, der ønskes tilbud på.

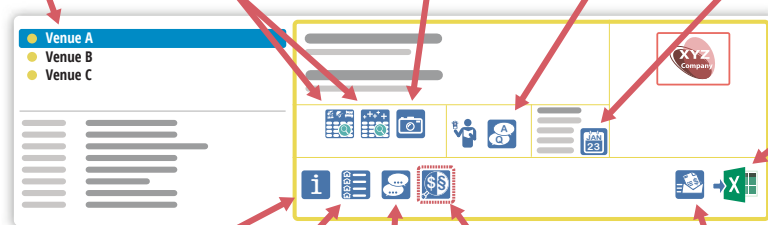
Navn(e) på dét/de venues, der ønskes tilbud fra:

Overblik over de tilbudspriser, du har indtastet:

Profil for valgt venue:

Stil spørgsmål

Se projekt-datoer



Eksportér til MS Excel

Vær opmærksom på at hvis du repræsenterer flere venues, skal du lave og sende tilbud for hver enkelt venue.

VIGTIGT: Kunden har ikke mulighed for at se dine tilbud før du har "sendt" dem - og du skal sende tilbud for hver af de venues, du har afgivet tilbud for.

Læs den information, kunden har leveret i forbindelse med udbuddet

Venue-beliggenhed

Kommunikation

Klik her for at "sende" dit tilbud til kunden

For at komme til området, hvor du indtaster dine tilbudspriser mv., skal du klikke her:



- 4**

Dine kontaktdetaljer



Annulerings- og reduktionsvilkår



Normalpriser



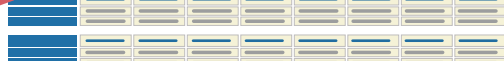
1. runde tilbud



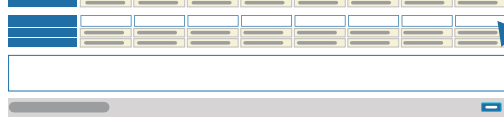
Kundens vurdering



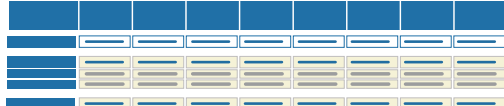
Dine 2. runde-tilbud



Som ovenfor, men gældende for "supplerende ydelser":



Dine 2. runde-tilbud



Herunder finder du beskrivelser af de ønskede pakker/ydelser.

- a** Dine kontaktdetaljer fra første runde finder du her. De kan ændres/opdateres efter behov.

- b** Her finder du dine annulleringsvilkår fra 1. runde. De kan justeres/ændres ved klik på: **Edit**

- c** Bemærk, at denne del er delt i to: "Mødepakker" og "Supplerende serviceydelser"

Du finder dine "normalpriser" øverst. Derunder finder du dine 1. runde bud og den procentvise besparelse, de udgør.

I midten finder du kundens vurdering af dit tilbud fra 1. runde, der kan være et forslag til "rigtig pris". Du kan overveje at revidere/forbedre dit tilbud, hvis kunden opfordrer dertil.

Her kan du angive dine 2. runde tilbudspriser. Husk at afslutte med et klik på **Gem**