

# Cotizaciones

Una cotización bien hecha es media venta. La captura te lleva campo por campo para que no se te olvide la vigencia ni las condiciones de pago, que es donde luego vienen los pleitos.

|       |          |             |
|-------|----------|-------------|
| FICHA | CUADERNO | DÓNDE       |
| 02-02 | Vender   | Guía de uso |

## 1 Cotizaciones

Una cotización bien hecha es media venta. La captura te lleva campo por campo para que no se te olvide la vigencia ni las condiciones de pago, que es donde luego vienen los pleitos.

1. Escoge el cliente (o créalo ahí mismo).
2. Escribe qué le vas a vender.
3. Revisa el precio: se te muestra tu costo y lo que le cobraste antes.
4. Manda por correo o WhatsApp con liga para aceptar.

Si pones un precio abajo de tu costo, el sistema te avisa y te deja seguir. Pero queda marcado y pide autorización.

## Si algo no cuadra

- El botón ? de esa pantalla abre esta misma ayuda dentro de la app.