Richiesta di offerta o checkout B2B

decide ciò che puoi confermare al clic finale

Il bivio, il carrello misto, i dati che arrivano al commerciale

1 Al clic finale, che cosa puoi confermare?

Per ogni prodotto, e poi per l'intero carrello

Configurazione · Prezzo · Disponibilità · Consegna

tutto confermabile → **Checkout**

il cliente inoltra un ordine alle condizioni mostrate; paga subito o con gli accordi già previsti per lui

risultato: un ordine

resta una verifica → **Richiesta di offerta**

raccoglie le informazioni per una proposta successiva e dice che cosa resta da verificare

risultato: un preventivo

Combinazione certamente incompatibile
correzione prima dell'invio, oppure un'alternativa spiegata

Prezzo solo indicativo? Deve restare riconoscibile
il cliente sa se ordina o chiede un preventivo

2 Il carrello misto: dillo prima della conferma

Esempio: nello stesso carrello

- **Cuscinetto standard** — prezzo, disponibilità e consegna confermati
- **Fornitura con imballaggio speciale** — e consegne programmate: serve una verifica

Soluzione A: separare

il cuscinetto diventa un ordine, l'imballaggio speciale una richiesta di offerta

riga ordinata

riga in attesa di offerta

Soluzione B: tutto in offerta

utile quando, per esempio, il trasporto dipende dalla fornitura complessiva

scrivi prima dell'invio:
«nessun prodotto viene ordinato»

Il cliente non deve credere conclusa
una parte dell'acquisto che non lo è

3 Al commerciale arriva la stessa variante scelta

All'intera richiesta

- numero e data
- azienda e referente
- progetto

A ogni riga

- prodotto e variante
- quantità e unità di misura
- opzioni e documenti
- destinazione o certificato

Il codice di magazzino può non bastare
una variante senza codice proprio usa quello del prodotto: conserva anche identificativo e attributi (misura, materiale)

Disegno sostituito? Tieni la revisione precedente
e rendi riconoscibile la nuova, anche con lo stesso nome di file

Salva una copia al momento dell'invio
un aggiornamento del catalogo non deve modificarla

Fonte: esempi e criteri dell'articolo

KLC www.klc.it

Fonte: KLC · Richiesta di offerta o checkout B2B: come scegliere per il tuo catalogo
https://www.klc.it/blog/siti-web/richiesta-di-offerta-vs-checkout-b2b/