MOM 智能制造运营平台 · 专题 8

询价报价到合同

接单前端数字化：询价 → 报价 → 合同 → 订单，报价有版本、过程有留痕

询价转报价一键　报价过程留痕　审批流内嵌

售前专题讲解 · 2026 年 11 月 · 183-6295-8387

这一页回答一个问题

客户的一句『多少钱』，到合同要走几步？

询价单、报价单、销售合同三张单据一条线，报价调整有版本可溯，审批流内嵌。

报价靠 Excel 和微信，丢单了都不知道丢在哪

01 询价散在微信里

客户询价靠聊天记录，谁报过什么价，翻聊天记录才能想起来。

02 报价改了没人知道改了什么

报价单改一版发一版，版本混乱，客户拿着旧价签合同。

03 合同和订单脱节

合同签了，订单还要手工再录一遍，金额数量对不上是常事。

从一句询价到一张订单，每步都是单据

主链路

询价单
客户需求建档
物料 / 数量 / 交期

→

转报价
一键生成报价单
成本有底

→

报价审批
审批流内嵌
低价需过审

→

销售合同
报价转合同
条款与价格固化

→

销售订单
合同转订单
直接进交付链

支撑层（数据与规则）

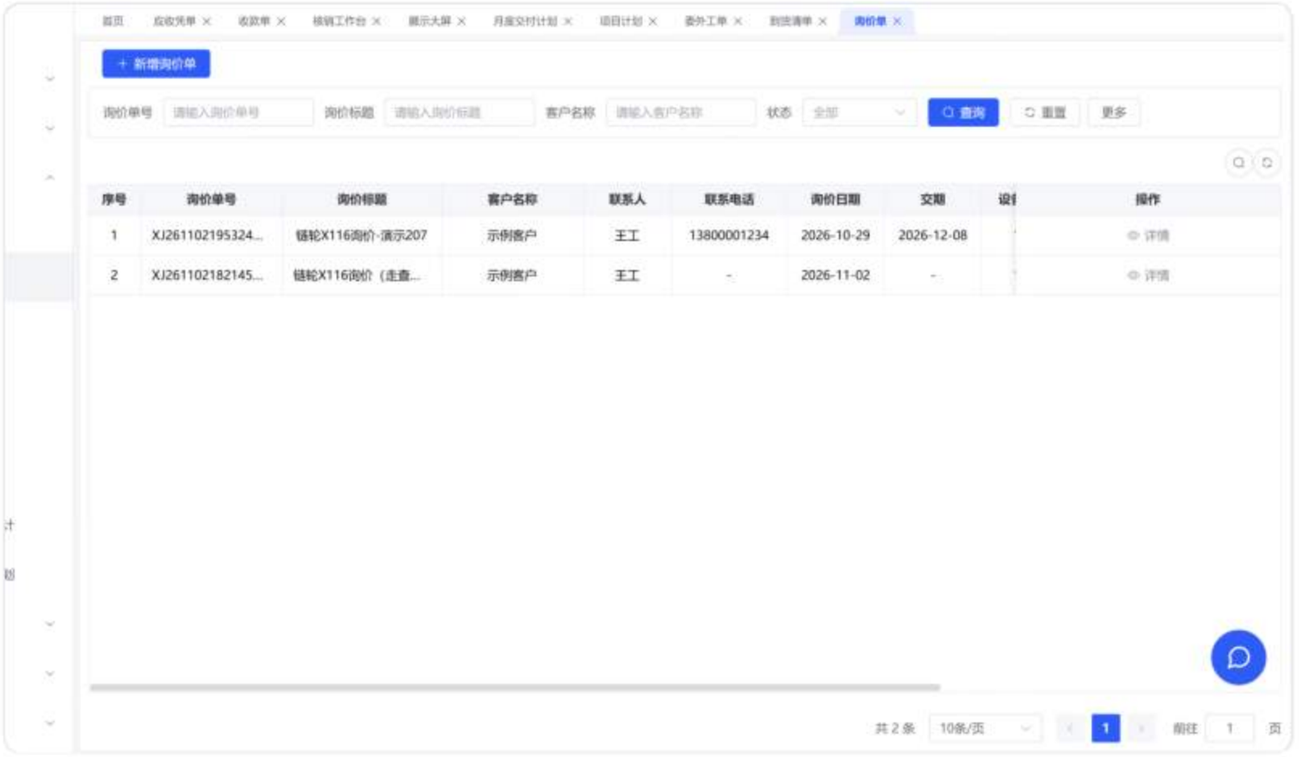
销售甘特图 | 报价版本留痕 | 合同档案 | 审批中心

这条链路带来什么

销售：客户问过什么价、报过几版，系统里全有

老板：低于底价的报价必须过审批，接单前端就管住利润

询价单：客户需求先建档



坦助流转卡MES演示租户实拍 · 销售管理 → 询价单

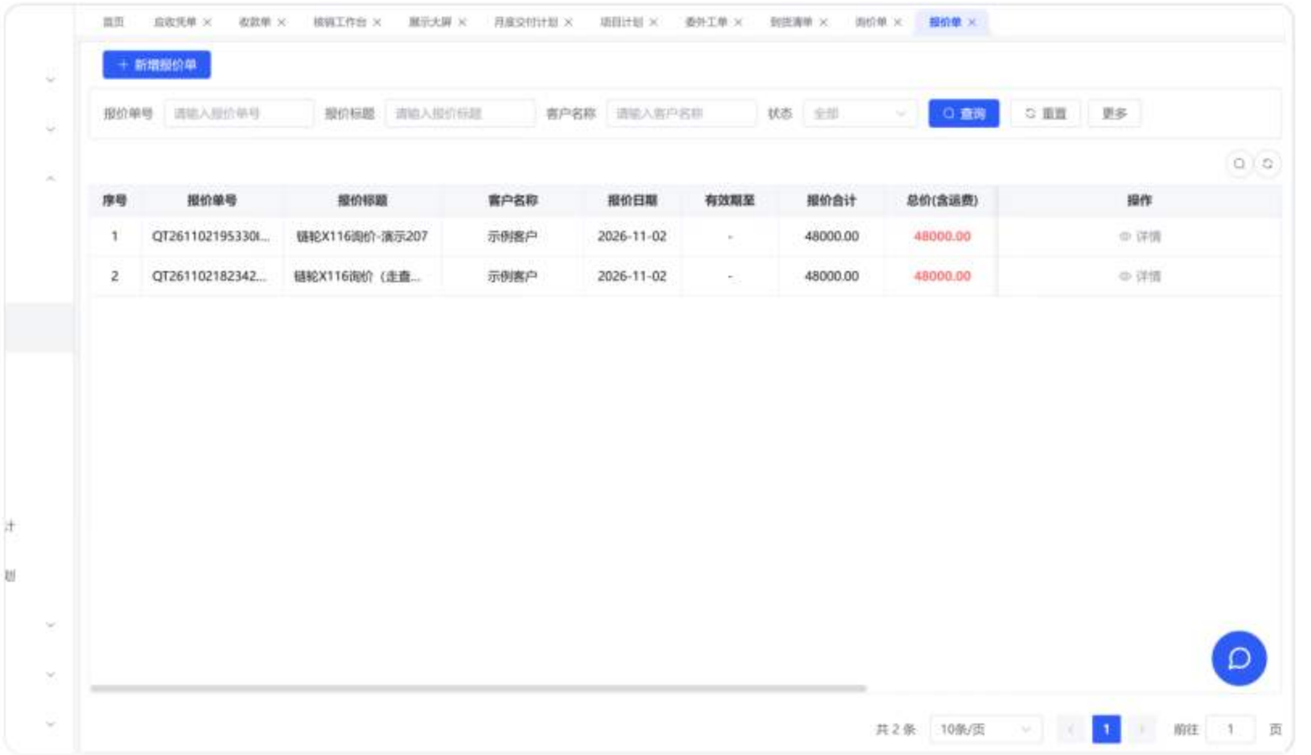
询价不再是聊天记录里的碎片

- 客户、物料、数量、期望交期结构化录入
- 询价状态可跟踪，未报价 / 已报价 / 已转单一目了然
- 一键从询价转报价，客户信息与物料行自动带过去

报价单与销售合同：过程留痕

报价有版本，合同与订单衔接

- 报价单从询价生成，调整留版本痕迹
- 报价可转销售合同，价格条款固化进合同档案
- 合同再转销售订单，金额数量天然一致



同一租户实拍 · 销售管理 → 报价单

接单前端每一步都有单据接着

3 张

询价 → 报价 → 合同，三张单据一条线

每张单据状态可跟踪，转化率不再是感觉而是比例

1 键

询价转报价，客户与物料行自动带过

2 处

报价与合同均接审批流，低价过审留痕

0 重录

合同转订单不需要重打一遍物料行

演示租户实拍：询价单 / 报价单 / 销售合同均有真实单据在流转。

和同类做法比，差别在这五点

1 询价建档

客户每一次询价都是一条结构化记录，不再散在微信里

2 一键转报价

询价转报价自动带客户与物料行，效率与准确兼得

3 报价留版本

改价有痕迹，客户拿旧价签合同的事不会再发生

4 审批内嵌

低价报价必须过审批，利润在接单前就守住

5 合同直连订单

合同转订单零重录，交付链起点就干净

同样一件事，两种做法

环节	微信 + Excel	本系统
询价管理	聊天记录翻找	**询价单结构化建档可跟踪**
报价过程	改一版发一版无痕迹	**版本留痕，调整可溯**
低价管控	老板事后才知道	**报价审批流事前过审**
合同衔接	手工再录订单	**合同直转订单零重录**
转化分析	感觉哪个高算哪个	**询价 → 报价 → 合同比例可统计**

谁最需要它

询价密集行业

非标 / 定制，询价多成单少

每条询价建档跟踪，转化率看得见，丢单丢在哪一步能分析。

转化可析

报价频繁调价

原材料波动大

报价版本留痕，调价有依据，客户争议有据可查。

版本留痕

多人接单

销售团队协作

谁在跟哪个客户、报了什么价，团队透明不撞单。

团队透明

把『多少钱』变成一条可跟踪的单据链。

询价建档、报价留版本、合同转订单——接单前端从此有账可查。

坦助科技

下一步

把你最近丢单的那个报价流程拿来复盘一次

30 分钟在线演示：询价建档 → 一键转报价 → 审批 → 合同转订单的完整路径。

183-6295-8387

www.tanzup.com · 坦助智能科技

扫码加微信 · 约一次 30 分钟演示