

نموذج فاتورة مبدئية (عرض سعر)

المحتويات

قبل إعداد عرض
السعر

الفرق بين عرض
السعر والتقديرات

مقدمة

نموذج فاتورة
مبدئية (تسعيرة)

عناصر عرض
السعر

كتابة عرض السعر

Quotation Form

عرض السعر (Quotation) هي وثيقة تقدم من البائع للمشتري المحتمل لمعرفة أسعار وشروط وأحكام معينة للسلع أو الخدمات قبل الالتزام بعملية الشراء، مع إمكانية ذكر بيانات توضيحية أخرى. بعد قبول المشتري لعرض السعر بإمكان البائع تحويله إلى فاتورة والاستمرار بخطوات إرسال الفاتورة ومتابعة دفعات العميل. عادةً الجهة التي تحتاج إلى شراء منتجات أو خدمات من موردين خارجيين فإنها تصدر نموذج طلب معلومات (RFI) إلى الموردين للحصول على عروض أسعار.

أهمية نموذج عرض السعر

تكمُن أهمية نموذج عرض السعر بمقارنة الأسعار بين الشركات الموردة للخدمة أو المنتج بسهولة، لذلك لا يتم التوقف بطلب عرض سعر من بائع واحد، بل يأخذ بالحسبان التنوع بالحصول على أكثر من عرض سعر من مختلف البائعين. لذا من المهم إرسال عرض يُمكنه من المنافسة والتفوق على منافسيه.

مثال: لنفترض أن إحدى الشركات ترغب بشراء 200 جهاز بنوع ومواصفات معينة وقدمت نموذج طلب معلومات (RFI) للشركات المقدمة للمنتج. سيكون سعر الجهاز موحد وثابت بشكل أساسي بين الشركات المقدمة للمنتج، لذلك ستعمل الشركات المقدمة لعروض الأسعار على تقديم خيارات أخرى للأجهزة المتوفرة لديها بسعر أقل أو تقديم خصم مقابل الأجهزة المطلوبة أو ميزة تنافسية لتتميز عن منافسيها لضمان عملية البيع. بينما الشركة المقدمة لنموذج طلب المعلومات ستقوم بالمقارنة بين جميع العروض واختيار الأنسب لها بما يتوافق مع متطلباتها ميزانيتها.

قبل تقديم عرض سعر لأي منشأة تأكد من أن منتجاتك أو خدماتك مسعرة بالشكل الصحيح شامل تكاليف الإنتاج وهامش الربح مع الايضاح لما سيتم تقديمه، حيث أن عرض السعر يرتبط بفترة تاريخية بمجرد قبوله من قبل العميل يصبح عقدًا ملزمًا قانونيًا.

الفرق بين عرض السعر والتقديرات

عرض التقدير

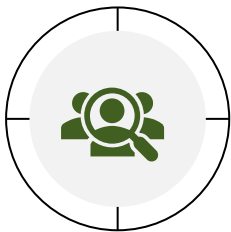
التقدير هو تخمين مدروس للتكلفة التقديرية للمنتج أو الخدمة وهي غير ملزمة قانونياً. يجب عليك تقديم عدة تقديرات بناء على ظروف مختلفة، للأخذ بالحسبان التطورات غير المتوقعة بما في ذلك السيناريو الأسوأ، وهذا سيمنع العميل من أن يتفاجأ بالتكاليف.

عرض السعر

عرض سعر ثابت لا يمكن تغييره بمجرد قبوله من قبل العميل بالفترة الزمنية المحددة. يجب عليك الالتزام بالتكلفة المرفقة بعرض السعر لتجنب ذلك يمكنك التحديد في عرض السعر لإيضاح ما يغطي التكاليف المطلوبة، والحالات التي من شأنها أن تؤدي إلى تكاليف إضافية.

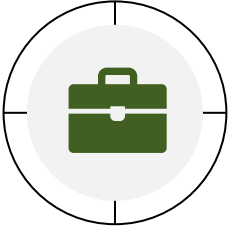
قبل إعداد عرض السعر

إليك ست نصائح قبل إعدادك لنموذج السعر وإرساله:



تحقيق متطلبات العملاء

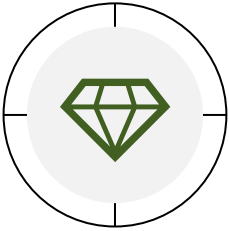
1 تأكد من أنك واضح جداً بشأن متطلبات عميلك وتأكد من أن عميلك على معرفة بنفس القدر بما تقدمه. لا تسلّم عرض السعر للعميل ما لم تكن متأكدًا من قدرتك على توفير ما يرضيهم. تأكد من أن السعر المعروض مقنع للطرف الآخر ويمكنك من إرجاع الربح.



أعد عرض السعر بشكل احترافي

- عرض سعر إلكتروني بدلا من الكتابة اليدوية
- استخدام الهوية البصرية لشركتك
- التأكد من التدقيق الإملائي واللغوي لقواعد اللغة وعلامات الترقيم
- إرفاق ملف المنشأة مع عرض السعر يوضح فيه جميع الخدمات أو المنتجات التي تقدمها.
- حدد مدة زمنية لصلاحية العرض المقدم.
- وجود شخص آخر يتحقق من نموذج السعر والمرفقات قبل إرساله إلى العميل.

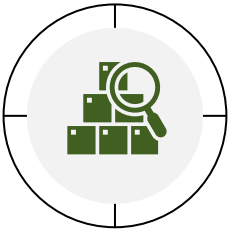
2



إضافة قيمة وتقديم خيارات بديلة

ضع في اعتبارك كيف يمكنك جعل عرض السعر والخدمات أو منتجاتك الخاصة بك تبرز للمساعدة في كسب العميل من خلال طرح الميزة التنافسية الخاصة بك. كما يمكنك تضمين مميزات إضافية أو خيارات بديلة للنظر فيها.

3



تحقق من المخزون قبل إصدار عرض أسعار للمنتجات

تأكد من أن لديك مخزون كاف، أو تحقق مع الموردين من أنه يمكنهم شراء المنتجات ضمن الإطار الزمني والميزانية المتاحة.

4



المتابعة

تواصل مع العميل المحتمل بعد 7 أو 14 يومًا من تقديم عرض الأسعار الخاص بك للسؤال عما إذا كان لديهم أي أسئلة بشأن عرض السعر. إذا أتضح أن العميل لم يكن راضيًا عن عرض السعر فاطلب بأدب بعض التعليقات حول ما يمكنك تحسينه بعرض السعر.

5



راجع عرض الأسعار الخاص بك إذا تغيرت التفاصيل

قد يحتاج العميل إلى تغيير كمية أو مواصفات ما يطلب شراءه من منتج أو خدمة، قدم دائمًا عرض سعر مُنقح لضمان تغطية التكاليف وإدارة توقعات عميلك بشكل فعال.

6

كتابة عرض السعر

توجد عدة عوامل يجب مراعاتها عند تحديد كيفية كتابة عرض السعر الخاص بك.

أولاً فكر في أفضل طريقة للتواصل مع عملائك. ومن المهم أن يصل عرض الأسعار الخاص بك إلى عميلك على الفور، لذلك يعد استخدام الحلول التقنية لإنشاء عروض الأسعار أفضل خيار مما يتيح لك كتابة عروض الأسعار بشكل سريع وإرسالها مباشرة عبر البريد الإلكتروني.

ثانياً أجعل من عرض سعرك احترافياً باستخدام الهوية البصرية لمنشأتك، فإن إرسال عرض أسعار غير احترافي يمكن أن يعطي انطباعاً خاطئاً عن عملك وجودة عملك.

عناصر عرض السعر

- 1 تاريخ تقديم عرض السعر
- 2 تاريخ انتهاء صلاحية عرض السعر
- 3 معلومات البائع (مُقَدَّم عرض السعر) والمشتري (مستلم عرض السعر)
- 4 توصيف المنتج/ الخدمة
- 5 كمية المنتج/ الخدمة
- 6 سعر الوحدة
- 7 ضريبة القيمة المضافة
- 8 التكلفة الإجمالية
- 9 ملاحظات إضافية/ الشروط

نموذج فاتورة مبدئية (تسعيرة)

يختلف نموذج عرض السعر من منشأة إلى أخرى حسب طبيعة المتطلبات لكل منشأة وفقاً لنشاطها، ويوضح النموذج التالي العناصر الأساسية:

نموذج فاتورة مبدئية يمكن الاستعانة به ولا يغني عن استشارة مختص قانوني. [للتحميل](#)

عرض سعر

شعار المنشأة

التاريخ:
التاريخ انتهاء العرض:

اسم المنشأة
العنوان
المدينة، الرمز البريدي، الدولة
رقم تسجيل ضريبة القيمة المضافة
رقم الهاتف

اسم المنشأة
العنوان
المدينة، الرمز البريدي، الدولة
رقم تسجيل ضريبة القيمة المضافة
رقم الهاتف

رمز المنتج / الخدمة	الوصف	الكمية	سعر الوحدة	نسبة الضريبة	قيمة الضريبة	المجموع شامل ضريبة القيمة المضافة
ABC123	منتج 1	3	180	%15	27	207
AB1001	خدمة 2	2	80	%15	12	92
المجموع						260
ضريبة القيمة المضافة (15%)						39
الإجمالي شامل الضريبة (15%)						299

الملاحظات/الشروط والأحكام

- تسري جميع عروض الأسعار التي تقدمها الشركة في عرض السعر لمدة ثلاثين (30) يوماً.
- لا تخضع أسعار وشروط عرض السعر للتعديل أو التغيير ما لم تتم الموافقة عليه كتابياً وموقعاً من قبل البائع. ستحل شروط أي من هذه الأسعار محل أي شروط متضاربة لأمر شراء المشتري أو وثائق أخرى.
- يحتفظ البائع بالحق في تصحيح أي أخطاء في التسعير وكذلك في هذه الاتفاقية وجميع المستندات الأخرى المتعلقة ببيع المنتجات بين الطرفين.

نموذج فاتورة مبدئية (تسعيرة)

يختلف نموذج عرض السعر من منشأة إلى أخرى حسب طبيعة المتطلبات لكل منشأة وفقاً لنشاطها، ويوضح النموذج التالي العناصر الأساسية:

نموذج فاتورة مبدئية يمكن الاستعانة به ولا يغني عن استشارة مختص قانوني. **للتحميل**

عرض سعر

الملاحظات والشروط الإضافية (اختياري)

- يستغرق شحن المنتجات للمدن بالمملكة العربية السعودية [5] أيام عمل وكحد أقصى [15] أيام عمل، ولدول الخليج من [15] إلى [25] يوم عمل وهو موعد تقديري وقد تختلف مواعيد التوصيل لذا سيتم التواصل في حال التأخير.
- يتأثر موعد التسليم المتوقع للمنتجات بسبب الضغط الكبير على شركات الشحن مما ينتج عنه تأخر في تسليم بعض الشحنات.
- يتأثر موعد تسليم الشحنة عند توفير عنوان خاطئ عند عملية الدفع.
- جميع الأسعار المذكورة هي بالريال السعودي وتشمل نسبة القيمة المضافة، ويستثنى منها رسوم الشحن والتوصيل حيث أن أسعار تكلفة الشحن والتوصيل لكل مدينة بالمملكة العربية السعودية تختلف باختلاف وزن السلعة وأسعار شركات الشحن.
- إذا تم إرجاع شحنتك بسبب خطأ في عنوان الشحن ، فسوف نتواصل معك عبر عنوان البريد الإلكتروني المقدم مع معلومات الشحن الخاصة بك. إذا لم يتم الرد على في غضون 5 أيام عمل ، فإننا نحتفظ بالحق في استرداد شحنتك.
- يتم إجراء عملية الدفع باستخدام بطاقة الائتمان أو بطاقة مدى في الوقت المحدد لسريان صلاحية عرض السعر. ويتم توفير المنتجات حسب تواجدها.
- في حال كنا غير قادرين على توفير المنتجات ، فسيتم التواصل معك لإبلاغك عن إمكانية توفرها. وسيتم إعادة كامل المبلغ الذي قمت بدفعه على المنتجات.
- فترة تخزين البضاعة في مستودعنا بعد شرائها هي [20] يوم من تاريخ الفاتورة، وسيتم فرض أجور التخزين بقيمة [5%] من قيمة المنتج لكل أسبوع إضافي حتى [60] يوم؛ وفي حال لم يستلم العميل البضاعة خلال هذه المدة سيتم إلغاء الطلب واسترجاع المبلغ للعميل بعد خصم رسوم التجهيز والتخزين.
- المنتجات السارية تحت مدة الضمان تخضع للفحص لتحديد سبب العطل وما إذا كان مشمولاً بالضمان، كما أنه المطالبة بالضمان لا تقبل بدون الفاتورة.

Quotation Form

The quotation form varies from one organization to another, depending on the nature of the business and offered products/services. The following form contains the basic information to be shown:



A quotation form that can be used and does not replace the need for professional & legal consultation. [Download](#)



Quotation

Organization Logo

Date:
Valid Until:

[Organization Name]
[Address]
[City, postal code, country]
VAT ID:
[Phone Number]

Quotation for:

[Organization Name]
[Address]
[City, postal code, country]
VAT ID:
[Phone Number]

Product/Service code	Description	Quantity	Unit price	VAT %	VAT value	Amount inclusive VAT
ABC123	Product 1	3	180	%15	27	207
AB1001	Service 2	2	80	%15	12	92
Amount						260
VAT Value (%15)						39
Total inclusive VAT						299

Terms and Conditions/Notes

- Prices provided by the organization are valid for a period of [thirty (30) days].
- Any modification of these Terms and Conditions shall only be valid if it is in writing format and signed by the authorized representatives of both seller and buyer. These terms will supersede any conflicting terms of the buyer's purchase order or other documentation.
- Seller reserves the right to correct any errors in pricing as well as in this agreement and all other documents related to the sale of products between the parties.

Quotation Form

The quotation form varies from one organization to another, depending on the nature of the business and offered products/services. The following form contains the basic information to be shown:



A quotation form that can be used and does not replace the need for professional & legal consultation. [Download](#)



Quotation

Additional notes and conditions (optional)

1. It takes [5] business days to ship products to cities in the kingdom of Saudi Arabia and a maximum of [15] business days, and for Gulf countries from [15] to [25] business days, which is an estimated date and delivery dates may vary, so we will be contacted in case of delay.
2. Please note that shipping delays will occur if you provide an incorrect address at checkout.
3. If your package is returned to our facility due to a shipping error, we'll reach out to you via the email address provided with your shipping information. If we don't get a response within 5 business days, we hold the right to refund your order.
4. The expected delivery date of products may be affected due to the great pressure on the shipping companies, resulting in delays in the delivery of some shipments.
5. All prices mentioned are in Saudi riyals and include the value added ratio, excluding shipping and delivery fees, as the shipping and delivery cost prices for each city in the kingdom of Saudi Arabia vary according to the weight of the item and the prices of shipping companies.
6. Payment is made using a credit card or Mada card at the time specified for the validity of the quotation.
7. The period of storage of the goods in our warehouse after purchase is [20] days from the invoice date, and storage fees will be charged at the amount of [5%] of the product value for each additional week up to [60] days; in case the customer does not receive the goods during this period, the order will be canceled and the amount will be refunded to the customer after deducting the processing and storage fees.
8. Products valid under the warranty period are subject to inspection to determine the cause of the malfunction and whether it is covered by the warranty, as the warranty claim is not accepted without the invoice.

منشآت
monsha'at
الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة
Small & Medium Enterprises General Authority