

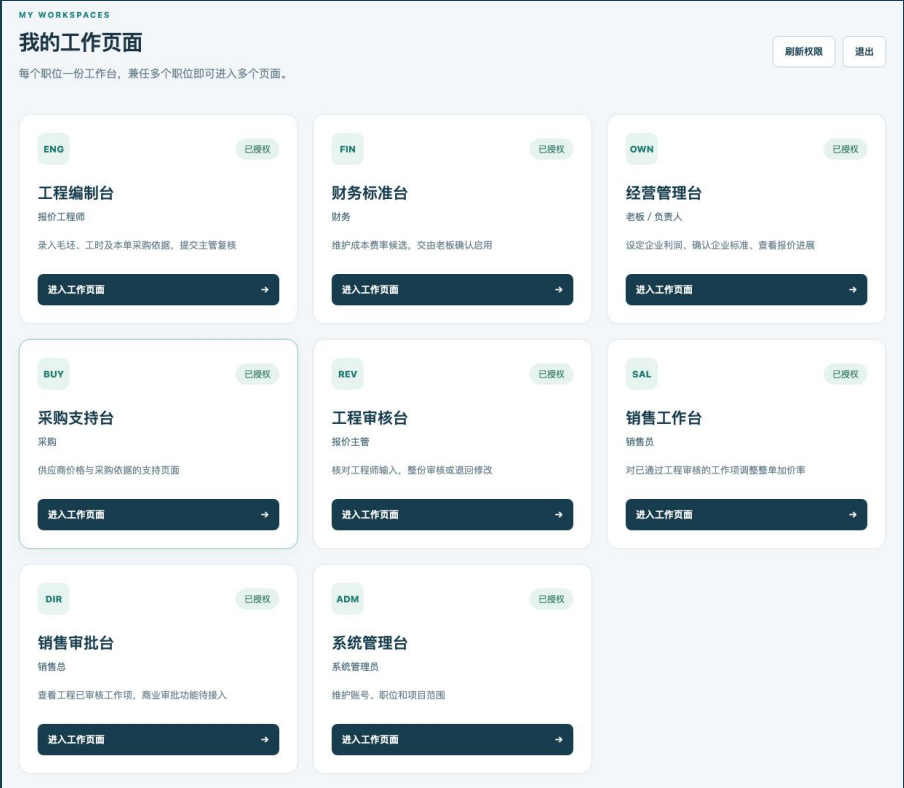


报价有依据 利润有章法

面向制造、国际贸易及设备贸易企业
场景模板 · 行业参考 · 利润管理

产品规划介绍 / 2026.10

开发中，推出时间待定。规划能力待开发，尚未正式发布。



实际开发界面 · 合成数据 · 截取局部

每一份报价，都关系到企业利润

不是只算出一个价格，而是让报价依据、人员责任与利润要求一起落地。

- 01

成本有没有漏？

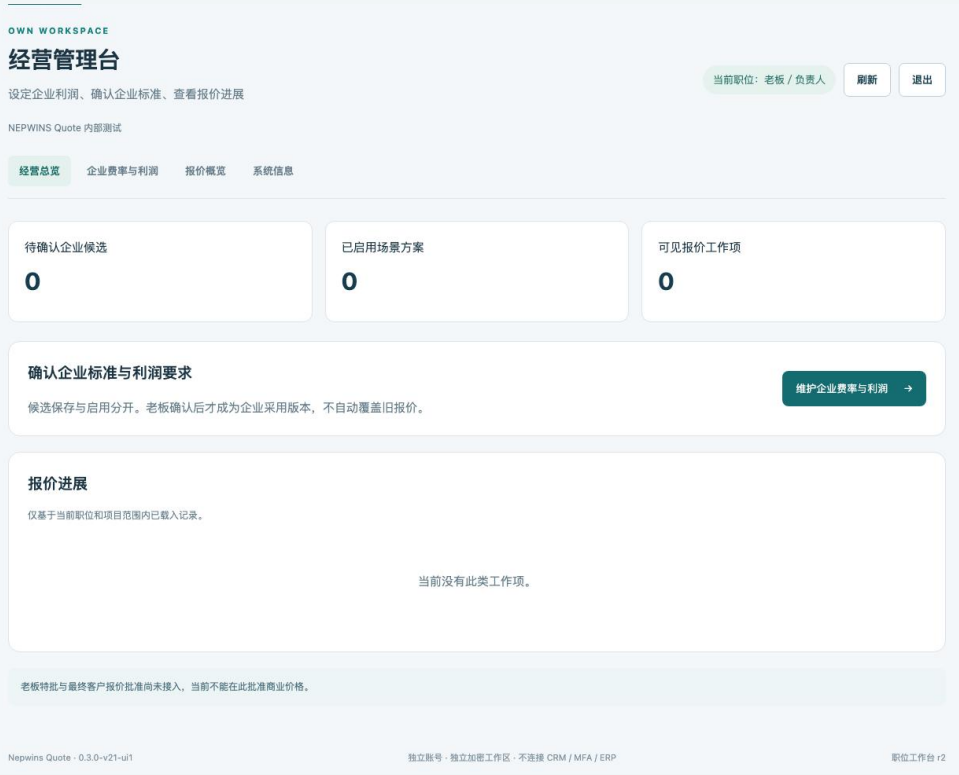
材料、加工、外购与管理费用，是否采用一致口径？
- 02

利润谁来决定？

销售议价之后，企业的利润底线是否仍然清楚？
- 03

经验留在哪里？

人员换了、订单改了，过去的判断还能不能找回来？



实际开发界面 · 合成数据 · 截取局部

开发中，推出时间待定；尚未正式发布，客户交付与真实业务验收待完成。

把个人报价经验，沉淀为企业方法

NEPWINS Quote 的方向，来自自身实际工作，也是制造咨询、设备解决方案与行业洞察业务的延伸。

01 规则留在公司

常用费率、利润规则与报价方法，不再只存在个人表格里。

02 每单保留依据

本单参数、审批意见与采用的标准，能够对应到报价版本。

03 经验持续积累

让下一次报价有迹可循，而不是每一次重新开始。

查找客户 / 项目 / 零件 / 人员

SYN PART

项目状态

客户接受

SYN Customer · SYN Mold

SYN-RFQ-000001 · SYN PART · 客户接受 / 测试客户版已锁定

下一步：已成交，保留订单及历史 · 当前处理：无进行中任务

销售 admin · 工程 admin · 期望完成 2099-12-31

打开询价 →

实际开发界面 · 合成数据 · 截取局部

制造与贸易，都有对应的报价模板

按企业业务选择场景模板，并带入该场景的报价结构与行业参考。

01 制造业模板

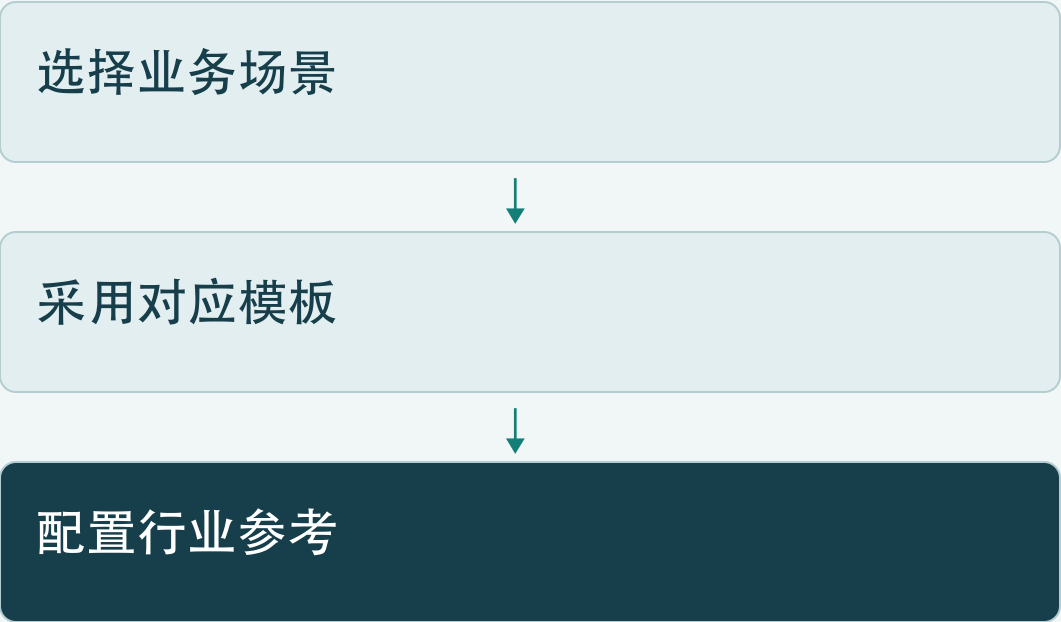
模具、机械加工、注塑生产与冲压生产，分别设置成本与工序规则。

02 国际贸易模板

面向跨境采购与销售，按贸易场景组合采购、物流及相关费用。

03 设备贸易模板

围绕设备采购、运输、安装调试与售后，选择对应的报价项目。



产品方向示意 · 待开发 · 非软件截图

从原料到售后，成本逐项有归属

企业可以按业务需要组合成本模块，基础成本与利润分开计算。

01 直接成本

原材料、过程加工、外购件与外协，保留本单的数量和依据。

02 经营成本

固定资产折旧、管理分摊、售后及运输，按企业口径纳入。

03 利润单独设置

分项利润与整单加价分别控制，避免把利润重复混入基础费率。

工程录入 → 主管审核 → 销售调价 → 销售总审批 / 必要时老板特批 → 锁定测试客户版

工程数据

材料与加工输入

本项目毛坯总重量 (kg)

10

本项目预计加工工时 (小时)

5

材料 / 牌号 (合成)

SYN-STEEL

参考长度 (mm)

100

☐ 包含外购件

外购件数量

1

本单供应商单价

20

供应商价格来源

SYN-OFFER-001

☐ 包含外协

本单外协单价 (每项目)

50

外协价格来源

SYN-OUTSOURCE-001

管理心得

报价结果

957.53 CNY

未税 870.48 · 代收税 87.05

仅合成测试 · 项目总量报价 · 非正式客户报价

只读利润率

外购: 10%

加工: 20%

材料: 10%

外协: 15%

OVERHEAD: 0%

整单加价率: 8%

版本 1 · CNY

仅本单供应商输入可见, 内部费率和计算成本金额隐藏。

实际开发界面 · 合成数据 · 截取局部

大项算细，小项采用合理口径

让计算深度与费用影响相匹配，把精力放在真正影响报价的地方。

01 影响大的，拆开算

关键材料、主要加工与重要外购件，尽量明确数量与依据。

02 影响小的，留口径

按场景设置默认估算方法，工程师可以补充本单条件。

03 资料不全，也能推进

允许有依据的人工估算，同时保留假设，尽量减少漏报。

材料 / 牌号 (合成)

SYN-STEEL

参考长度 (mm)

100

☒ 包含外购件

外购件数量

1

本单供应商单价

20

供应商价格来源

SYN-OFFER-ONLY

实际开发界面 · 合成数据 · 截取局部

选了场景，也有对应的行业数据参考

面向制造、国际贸易与设备贸易分别建设参考资料，不混用不同场景的默认值。

01 参考跟着场景走

按行业、地区、计价条件与日期，选择匹配的材料、设备或费用参考。

02 来源与口径可追溯

注明数据来源、适用条件与有效期，不把参考值当成统一成交价。

03 老板确认，成为企业标准

先预览和调整，再确认保存；企业已有标准优先，旧版本持续保留。

首次使用须由系统管理员在「资料存储设置」指定服务器资料目录，之后才能保存或提交询价。

手动获取参考数据

只有点击才访问发布中心。获取和预览不会改变企业标准或利润；确认保存与启用分别操作。

国家

CN

地区

GD

币种

CNY

行业 / 场景

模具 / 注塑模具

手动检查参考版本

已配置参考服务

SYN-RELEASE-430f53287fc7d08a1df11743

版本 1 · 资料日期 2026-10-19 · SYNTHETIC NO MARKET DATA

目录仅供选择；下载后才校验签名和完整性。

获取并校验

实际开发界面 · 合成数据 · 截取局部

开发中，推出时间待定。本页规划能力待开发。

07

行业资料供参考，企业标准自己定

首次配置或手动检查行业数据，获取与预览之后，再由老板确认采用。

01 下载，不自动启用

新行情不直接覆盖正在使用的企业费率与报价依据。

02 采用，形成本地标准

老板确认保存后，才成为企业可选择的标准版本。

03 旧标准一直保留

每套标准可加备注、比较与切换，帮助记住差别与适用情况。



实际开发界面 · 合成数据 · 截取局部

老板定规则，工程师填本单事实

把企业基础数据的权限，与日常报价的录入工作分开。

01 老板 / 负责人

控制企业费率、分项利润与商业审批规则。

02 财务与授权岗位

维护职责范围内的基础费率，协助统一成本口径。

03 报价工程师

填写尺寸、数量、工时及本单供应商价格与来源；不修改企业标准。

建立 / 修订候选

国家

中国

地区代码

GD

币种

CNY

首场景

注塑模具厂

材料企业采用价 (每 kg)

6

内部加工费率 (每小时)

120

费率来源说明

合成测试假设 · 不作行业标准

老板设定的固定分项利润

材料加价率 (%)

10

加工加价率 (%)

20

外购加价率 (%)

10

外协加价率 (%)

15

整单默认加价率 (%)

8

保存候选 (尚不生效)

实际开发界面 · 合成数据 · 截取局部

每个职位，都有自己的工作页面

系统按职位安排工作，同一个人可以兼任多个职位。

- 01

只看当前需要处理的事

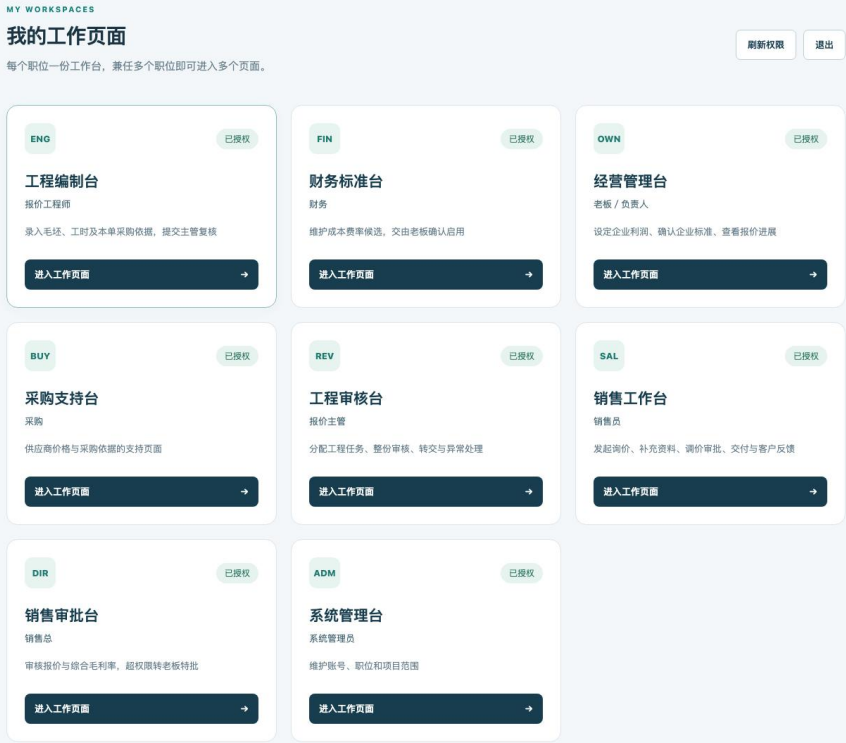
销售发起、工程编制、主管审核与商业审批，分别进入对应工作台。
- 02

兼任不等于跳过审核

兼任两个审核职位时，仍分别完成两个明确确认动作。
- 03

职责与数据权限对应

工程岗位可看工程数据、利润率和报价结果，隐藏内部费率与成本金额。



实际开发界面 · 合成数据 · 截取局部

开发中，推出时间待定；尚未正式发布，客户交付与真实业务验收待完成。

询价从销售开始，也回到销售手中

客户名字、报价需求与资料，构成一份可追踪的询价起点。

01 先把需求交清楚

登记客户、零件、数量、期望完成时间与客户要求。

02 资料按实际方式交接

可以上传文件，也可以提供资料路径；两者同时存在也可以。

03 任务有去向

提交到工程任务队列，跟踪负责人、资料补充与当前处理状态。

SYN Customer · SYN Mold

← 台账

待主管分配

SYN-RFQ-000001

零件 SYN PART · 数量 1 · 材料 SYN-STEEL

销售负责人: admin; 工程师: 待分配; 最初发起人: admin

下一步: 报价主管分配工程师 · 当前处理: 报价主管

客户要求: SYN quotation requirements

资料位置: 已上传资料为准

期望报价完成: 2099-12-31 · 最近更新: 2026/10/19 09:28:23

资料与报价归档关联

询价目录: SYN-RFQ-000001

关联订单: 尚未登记。目录编号保持不变，每个报价轮次保留采用的资料引用。

业务与文件归档状态

实际开发界面 · 合成数据 · 截取局部

让报价依据，跟着本单一起留下

工程师按企业已确认的规则录入本单参数，重点处理工程事实。

01 材料与加工

填写毛坯尺寸、材料、数量及工序工时，形成可复核的计算依据。

02 外购与外协

录入本单供应商价格和来源，交主管整份审核。

03 费率保持受控

工程师不查看或修改内部工序费率，也不调整分项利润。

工程数据

材料与加工输入

本项目毛坯总重量 (kg)

10

本项目预计加工工时 (小时)

5

材料 / 牌号 (合成)

SYN-STEEL

参考长度 (mm)

100

☒ 包含外购件

外购件数量

1

本单供应商单价

20

供应商价格来源

SYN-OFFER-ONLY

☐ 包含外协

本单外协单价 (每项目)

50

外协价格来源

SYN-OUTSOURCE-001

修改工程输入

提交报价主管审核

报价结果

金额计算引擎尚未接入

不显示模拟金额，不生成正式客户文件。

只读利润率

外购: 10%

加工: 20%

材料: 10%

外协: 15%

整单加价率: 8%

版本 1 - CNY

仅本单供应商输入可见，内部费率和计算成本金额隐藏。

实际开发界面 · 合成数据 · 截取局部

主管把关数据，整份审核更顺畅

报价主管对工程输入负责；发现问题可以退回补充，不把每个偏差拆成一次审批。

01 审核工程依据

检查工时、材料、供应商依据与资料是否一致。

02 一次看清异常

把需补充内容和说明集中呈现，减少零散往返。

03 工程与商业分开

工程审核完成后，再进入销售调价与商业审批。

← 工作项列表

SYN-Q-000001

待销售编制

工程录入 → 主管审核 → 销售调价 → 销售总审批 / 必要时老板特批 → 锁定测试客户版

工程数据

材料与加工输入

本项目毛坯总重量 (kg) 10 本项目预计加工工时 (小时) 5

材料 / 牌号 (合成) SYN-STEEL 参考长度 (mm) 100

☐ 包含外购件

外购件数量 1 本单供应商单价 20

供应商价格来源 SYN-OFFER-001

☐ 包含外协

本单外协单价 (每项目) 50 外协价格来源 SYN-OUTSOURCE-001

取消本页面未保存修改

报价结果

848.88 CNY

未税 848.88 · 代收税 0.00

仅合成测试 · 项目总量报价 · 非正式客户报价

只读利润率

外协: 10%

加工: 20%

材料: 10%

外协: 15%

整单加价率: 8%

版本 3 · CNY

仅本单供应商输入可见, 内部费率 and 计算成本金额隐藏。

实际开发界面 · 合成数据 · 截取局部

销售可以议价，企业保留利润边界

销售只调整本单整单加价率，分项利润继续采用老板设定。

01 销售提交商业方案

根据客户反馈调整本单整体加价，保留调整依据。

02 销售总在权限内批准

按统一的毛利口径检查利润底线，成本包含相关管理费用，税费按规则剔除。

03 超出权限再转老板

低于销售总审批底线时，由老板进一步确认，不把例外变成默认。

内部计算依据与偏差

基础成本 680.00；分项利润 126.00；分项小计 806.00；整单利润 64.48；企业另承担税 8.00；完整成本 688.00

综合毛利率 20.963% · 销售总下限 10%

企业标准报价 957.53；销售调价差额 0.00

符合销售总授权范围

成本项	基础成本	分项加价	小计
MAT	60.00	10%	66.00
CNC · 建议细算	600.00	20%	720.00
OVERHEAD	20.00	0%	20.00

▶ 查看采用版本与计算口径

主管工程审核记录

admin · SYN complete quantity and procurement review

销售总整份商业审核

审核说明

批准并锁定测试客户版

退回工程师

实际开发界面 · 合成数据 · 截取局部

批准针对版本，客户稿保持锁定

确认过的内容，才能形成对应的客户报价版本。

01 审批记录留在报价里

记录审核职位、人员、时间、结论与意见。

02 客户版本不可随意改

批准后形成锁定版本；需要调整时建立新一轮报价并重新审批。

03 回到销售完成交付

销售下载、打印报价单，使用对应编号、货期与企业模板。

不可覆盖的测试客户版本

最新批准记录 · SYN-QT-000001-R01 · v1 · 848.88 · 413b499b0980

下载测试客户版 1

每版处理与审批轨迹

▼ R1 · 6条记录

开始工程编制

admin · 报价工程师 · 2026/10/18 21:18:42

实际开发界面 · 合成数据 · 截取局部

同一项目的多轮报价，始终有关联

客户改数量、改材料、再议价，不需要散落成互不认识的文件。

01 一个项目，多轮报价

在同一询价下关联报价更新，保留前后版本。

02 看得见变化

知道哪一轮改了参数、价格或商业条件。

03 找得到当时依据

保留采用的企业标准与资料引用，方便日后复盘。



实际开发界面 · 合成数据 · 截取局部

找到报价，也能找到对应资料

系统管理来源文件的存储与关联，不代替工程师识别资料。

01 按询价编号归档

管理员设置存储根目录，系统按编号建立资料文件夹。

02 内网按权限查阅

通过已配置的目录访问方式查看、复制资料，原件保持只读。

03 业务数据与原件分开

业务库独立保护；来源文件不加密，附件不做自动备份。

SYN Customer · SYN Mold

[← 台账](#)

待主管分配

SYN-RFQ-000001

零件 SYN PART · 数量 1 · 材料 SYN-STEEL

销售负责人: admin; 工程师: 待分配; 最初发起人: admin

下一步: 报价主管分配工程师 · 当前处理: 报价主管

客户要求: SYN quotation requirements

资料位置: 已上传资料为准

期望报价完成: 2099-12-31 · 最近更新: 2026/10/18 22:10:47

资料与报价归档关联

询价目录: SYN-RFQ-000001

关联订单: 尚未登记。目录编号保持不变，每个报价轮次保留采用的资料引用。

询价资料

实际开发界面 · 合成数据 · 截取局部

资料不全、人员转交，也有处理路径

日常报价不会永远直线推进，系统需要容纳实际工作中的往返。

01 需要补资料

退回销售补充要求、文件或说明，再重新提交。

02 人员发生变化

支持分配与转交，让当前负责人和下一步动作清楚。

03 状态可以追踪

暂停、取消与恢复等处理保留记录，避免任务无声消失。

下一步 / 异常处理

操作

暂停项目

人员（仅提交指定工程师、分配或转交时使用）

不指定 / 进入待分配队列

操作说明

确认本次操作

取消本面板未保存修改

实际开发界面 · 合成数据 · 截取局部

连接 MFA，让工程参数进入报价

MFA 提供特征、工艺、工时与设备信息；Quote 继续负责企业费率和商业流程。

01 减少重复录入的方向

将已复核的工程参数作为报价输入来源。

02 保持人的确认

自动获取不等于自动批准，工程依据仍需人工复核。

03 产品可以独立使用

没有 MFA 时，仍可由工程师手动完成报价输入。

MFA 工程参数



人工复核输入



Quote 计算与审批

产品方向示意 · 待开发 · 非软件截图

连接 CRM，让销售起点更连贯

将 CRM 询价作为销售来源之一，不把独立报价产品变成附属功能。

01 客户与需求可衔接

未来接收经过确认的客户信息与报价资料。

02 回执与状态可对应

让销售知道询价有没有接收，以及推进到哪一步。

03 独立运行仍是基础

Quote 单独使用时，销售仍可直接发起询价。



产品方向示意 · 待开发 · 非软件截图

用真实成本，回看当时的报价

未来对接 ERP 等系统，把报价成本与实际发生的成本放在同一口径下比较。

01 先建立对应关系

按订单、成本项目、数量及规则版本，连接预算与实际。

02 看偏差，不只看总额

区分材料、工时、采购价格与分摊等影响。

03 结果反哺企业标准

经过人工判断后，再改进企业自己的参数与费率。



产品方向示意 · 待开发 · 非软件截图

同一规则看一段时间，才看得见改进

不仅看某一单赚不赚钱，也看同类订单和同一套标准的长期表现。

- 01 好的地方，找到原因
是采购价格、加工效率，还是更合适的报价口径？
- 02 不足的地方，找到动作
是漏项、工时偏差，还是分摊规则需要修正？
- 03 经验由企业积累
以事实支持经营判断，不把统计结果直接当成自动决策。



产品方向示意 · 待开发 · 非软件截图

报价规则与经验，保留在企业自己手中

以独立产品为基础，支持企业本地部署与日常离线业务方向。

01 账号和职责独立

按职位分工，不依赖 CRM 或 MFA 才能开始工作。

02 参考资料按需获取

行业数据由企业手动检查，经营数据不随之上传。

03 交付边界保持清楚

客户安装、许可、恢复及真实业务验收完成后，再确认交付能力。

首次使用须由系统管理员在「资料存储设置」指定服务器资料目录，之后才能保存或提交询价。

启动与登录设置

本机自动解锁：已启用。员工仍须登录自己的账号；切换兼任职位不需要再次登录。

启用后，本机操作系统保护工作区密钥，不保存工作区保护口令。换机、系统密钥不可用时仍需原口令恢复。请先确认已妥善保管原口令。

☐ 我确认关闭后重启需要管理员手动解锁。

关闭本机自动解锁

独立产品与当前能力

环境：测试系统 · 仅合成数据

程序版本：0.6.3-v21-startup1

独立账号、职位、企业费率、工程工作项和审核记录保存在 Quote 自己的 AES-256-GCM 加密工作区中。工作区口令只用于本机解锁，不与 CRM 共用。

当前已接：人员权限、企业候选与老板确认、工程录入、主管审核、销售整单调价、重启后解锁恢复。

已接：项目总量成本、分层加价、显式税费、销售总审批、超权限老板特批及锁定合成客户版。后续仍需行业模板、真实税费口径专项、加密恢复专项及正式安装交付。本界面测试通过不代表 Q4 安全交付通过。

实际开发界面 · 合成数据 · 截取局部

先把报价跑通，再把经验做深

以完整业务闭环为基础，逐步完善行业场景与经营复盘。

- 01

第一步：完整报价闭环

销售发起、工程审核、商业审批与版本留存。
- 02

第二步：场景与企业标准

完善首批行业规则、参考来源与本地标准管理。
- 03

第三步：可选的数据协同

逐步推进 MFA、CRM 与真实成本对标，保持各产品独立。



产品方向示意 · 待开发 · 非软件截图



NEPWINS QUOTE

让每一份报价 留下可复用的经营经验

从企业真实的报价场景出发

了解产品方向与业务场景

开发中，推出时间待定。规划能力待开发，尚未正式发布。



实际开发界面 · 合成数据 · 截取局部