Documentazione cliente

ConfigCraft Quote Add-on

La guida per capire come raccogliere richieste preventivo dal configuratore, preparare un'offerta e trasformarla in ordine.

Quote workspace / Quote options / Quote PDF / Email offer

Versione 0.2.9 | Edizione 1 novembre 2026

Destinatari - Clienti finali, team vendite, store manager e amministratori WooCommerce

Obiettivo Capirai quando usare un preventivo invece dell'acquisto diretto e come seguire il flusso dalla richiesta alla conferma.

Percorso consigliato

Leggi la guida una volta in ordine, poi usa le sezioni come riferimento operativo. I riquadri azzurri evidenziano decisioni che impattano prezzo, ordine o produzione.

1. Prima di iniziare: perché usare i preventivi

Non tutti i prodotti configurabili devono essere acquistati subito. Alcuni richiedono controllo commerciale, verifica tecnica, controllo file o una proposta personalizzata. Quote Add-on aggiunge questo passaggio senza perdere le informazioni raccolte dal configuratore.

Il cliente configura il prodotto, invia una richiesta e il team riceve una scheda completa. Da li' può preparare un'offerta, inviarla via email con PDF e convertirla in ordine quando il cliente approva.

Acquisto diretto	Richiesta preventivo
Prezzo certo, prodotto standard, nessun controllo manuale.	Prezzo da confermare, file da verificare, condizioni commerciali variabili.
Il cliente va direttamente al carrello.	Il cliente invia la configurazione al team commerciale.
Ordine immediato.	Offerta, approvazione e poi ordine.

2. A cosa serve Quote Add-on

ConfigCraft Quote trasforma il configuratore in un flusso commerciale. Il cliente non deve sempre acquistare subito: può inviare una richiesta, allegare informazioni, ricevere un'offerta personalizzata e, quando il cliente conferma, il team può trasformare la richiesta in ordine.

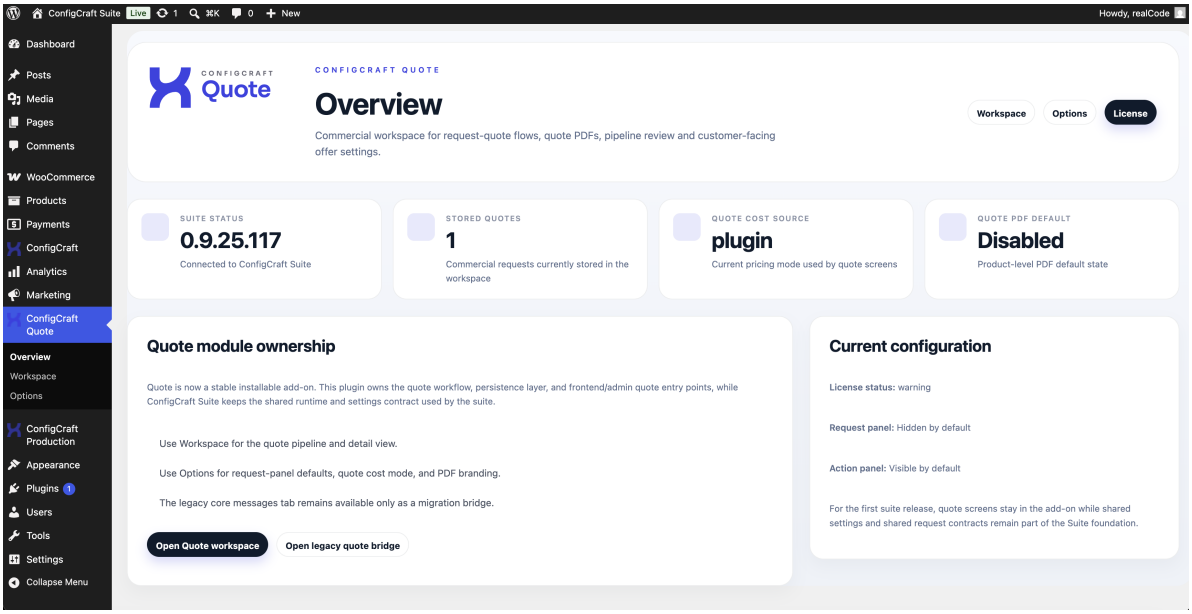
• Workspace dedicato per vedere e gestire le richieste.

• Stati commerciali: new, in review, quoted, approved, converted, closed, archived.

• PDF preventivo con branding, titolo, sottotitolo, nota finale e logo.

• Invio email al cliente con importo, messaggio, validita' e PDF allegato.

• Conversione del preventivo in ordine WooCommerce quando il cliente conferma.



L'overview riassume stato preventivi e prontezza del modulo.

3. Requisiti e licenza

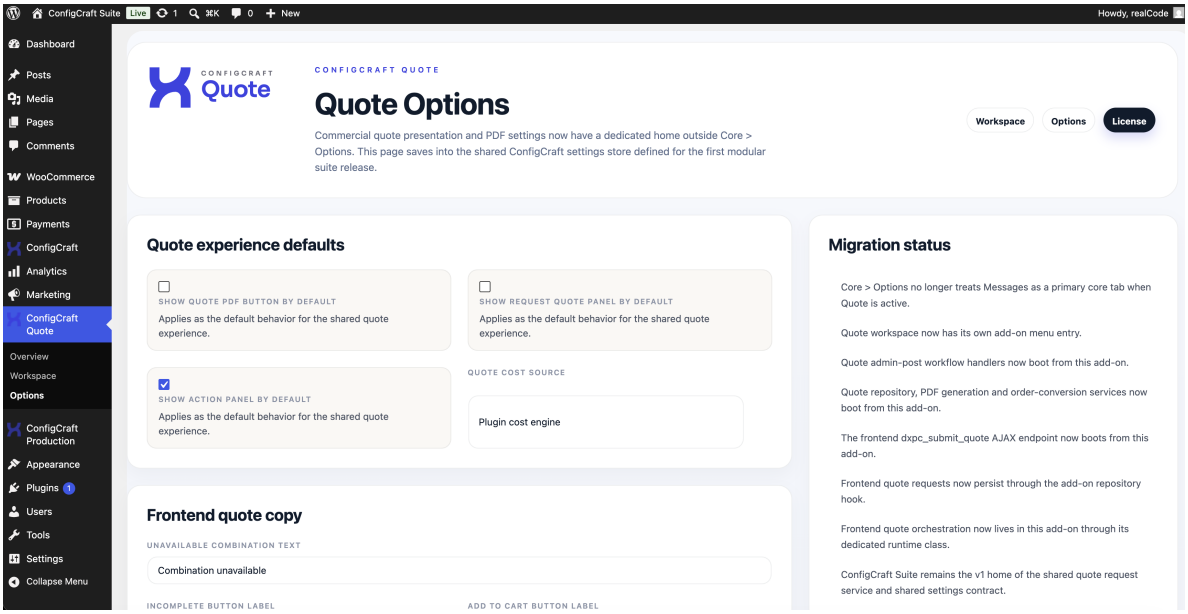
Quote 0.2.9 richiede WooCommerce, il core gratuito 0.9.28.3 o successivo e il pacchetto Pro installato e attivo. Per questa edizione usa Pro 0.2.15 e il core attuale 0.9.28.5. La chiave deve includere il diritto d’uso Quote.

1. Installa e attiva WooCommerce, core Free e pacchetto Pro, poi il componente Quote.
2. Apri ConfigCraft > Options > License; inserisci la chiave e verifica che Quote sia attivo.
3. Apri ConfigCraft Quote > Options e configura il flusso e i PDF.
4. Esegui una prova completa in un ambiente di test prima dell’uso con clienti.

> La licenza solo Quote abilita il preventivatore, non il 3D o il pricing avanzato. Il pacchetto Pro resta necessario per i servizi condivisi; un diritto d’uso Pro separato non è necessario per il solo workflow Quote.

4. Opzioni principali

Opzione	Cosa controlla	Quando modificarla
Show quote PDF button	Mostra il pulsante PDF preventivo di default.	Quando vuoi dare subito un documento scaricabile.
Show request quote panel	Mostra il pannello richiesta preventivo.	Quando il prodotto richiede controllo commerciale.
Show action panel	Mostra azioni commerciali nel frontend.	Quando vuoi guidare il cliente verso richiesta o carrello.
Quote cost source	Sceglie tra motore plugin, prezzo WooCommerce o costi nascosti.	Quando il prezzo deve essere visibile, alternativo o riservato.



Le opzioni Quote sono accanto alla spiegazione di default e sorgente costo.

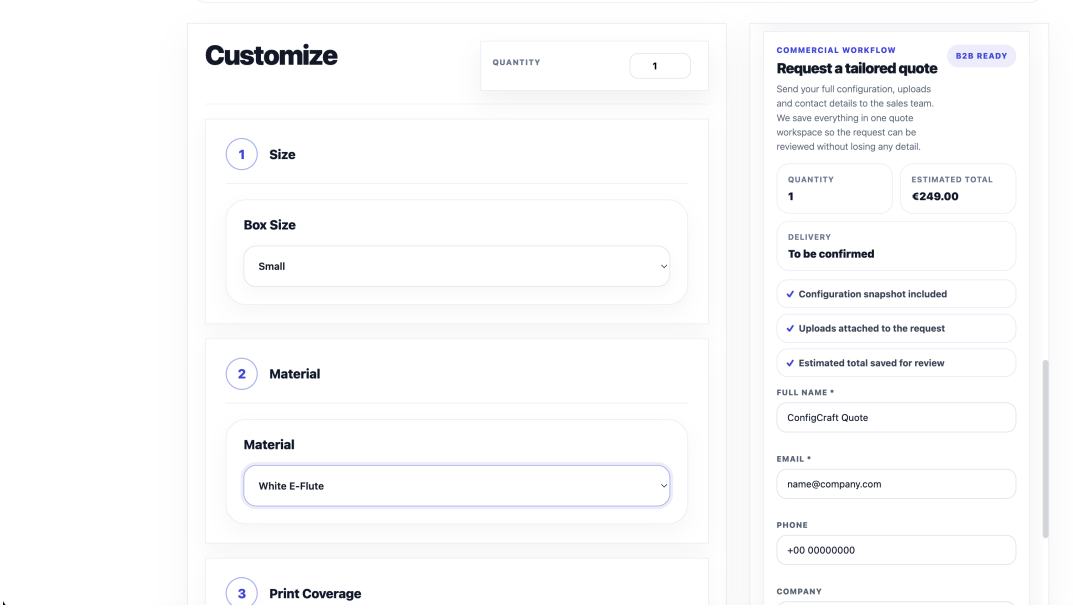
5. Gestire una richiesta

1. Apri ConfigCraft Quote > Workspace.
2. Entra nella richiesta nuova.
3. Controlla configurazione, quantità, dati cliente, messaggio e file.
4. Imposta lo stato In review mentre valuti costi e fattibilita'.

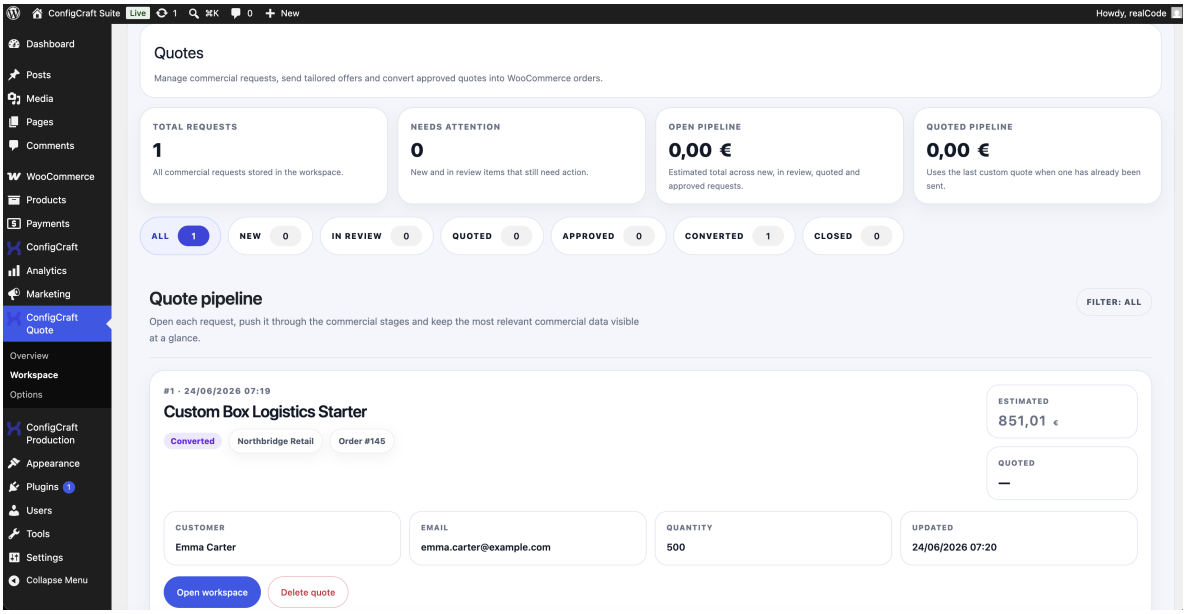
5. Compila importo quotato, oggetto email, messaggio cliente, data validita' e note interne.
6. Invia il preventivo: il cliente riceve email HTML e PDF allegato.
7. Quando il cliente conferma, converti la richiesta in ordine WooCommerce.

> Nota importante La nota interna non è pensata per il cliente: usala per margini, condizioni speciali, controlli tecnici o accordi telefonici.

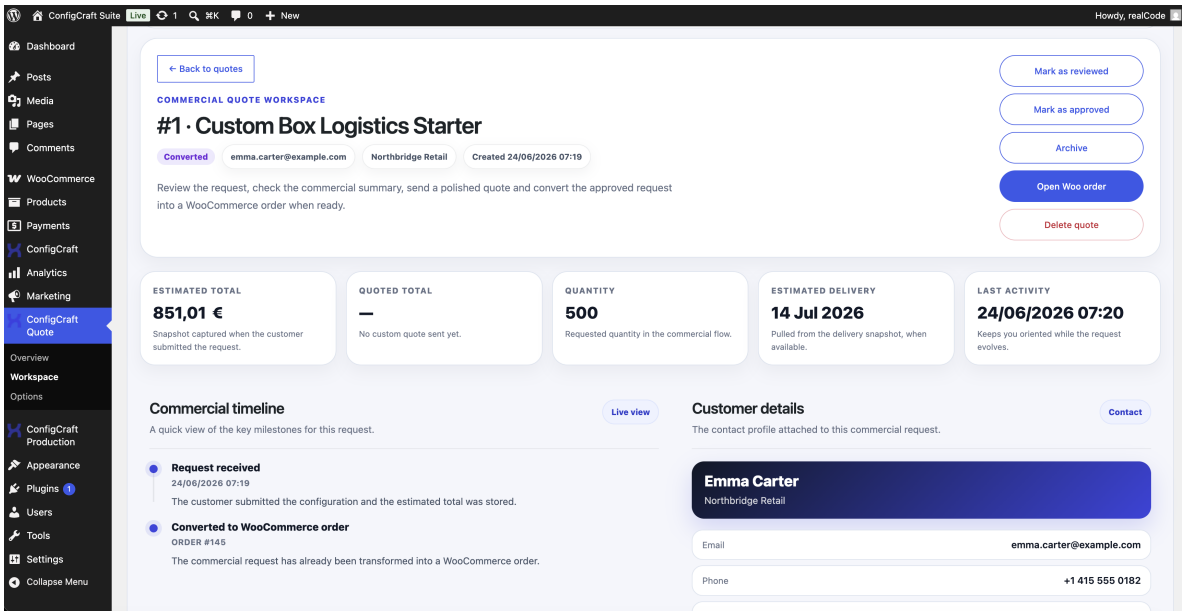
> Nota operativa La conferma via email non cambia lo stato automaticamente: il team aggiorna lo stato e converte l'ordine dal workspace.



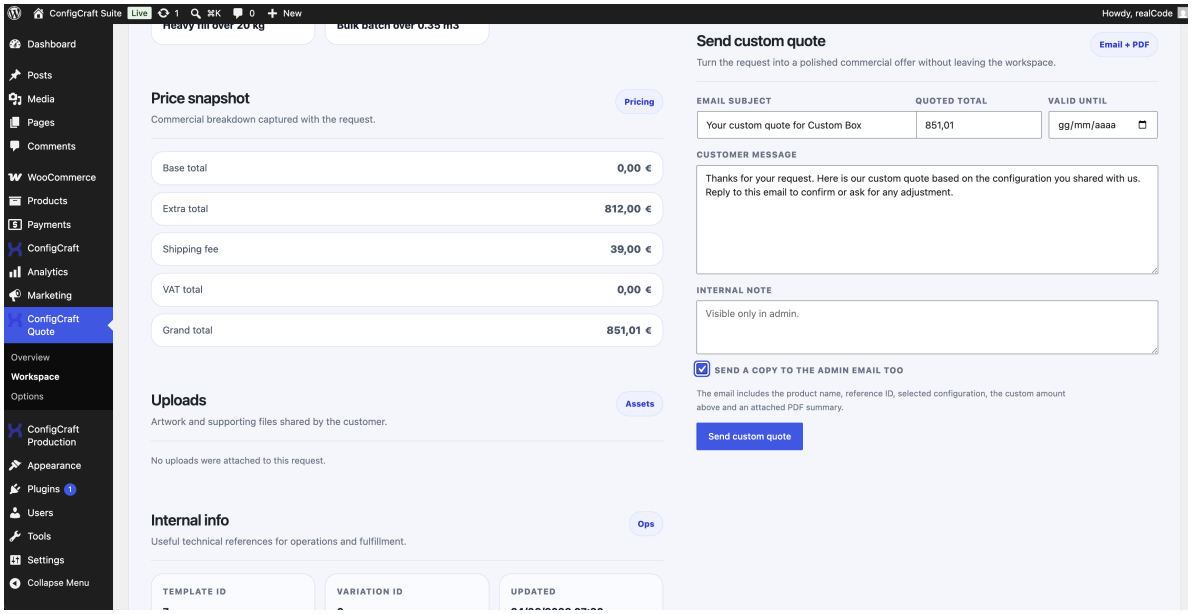
Il pannello richiesta frontend mostra cosa il cliente invia al team.



La lista workspace mostra richieste in arrivo e stato corrente.



La schermata dettaglio è mostrata dove si spiegano controllo, importo, messaggio e note.



L'azione di invio è inserita accanto al flusso commerciale.

6. Esempio commerciale

Un cliente configura 500 scatole personalizzate con stampa fronte, finitura premium e upload del tracciato. Il prezzo online è una stima. Il team apre la richiesta, controlla il file, aggiunge costo impianto e spedizione speciale, invia un preventivo valido 10 giorni e poi lo converte in ordine.

Fase	Azione del team	Risultato
Nuova richiesta	Controllo configurazione e file.	Stato In review
Offerta	Importo quotato 1.280, validita' 10 giorni.	Stato Quoted
Conferma	Cliente accetta via email; il team aggiorna lo stato.	Stato Approved
Ordine	Conversione in WooCommerce.	Stato Converted

7. Stati del preventivo

Stato	Significato operativo	Chi lo usa
New	Richiesta appena arrivata.	Sales / customer care
In review	Il team sta controllando prezzo, file o fattibilita'.	Sales + tecnico
Quoted	Offerta inviata al cliente.	Sales
Approved	Cliente ha accettato.	Sales / admin
Converted	Preventivo trasformato in ordine WooCommerce.	Admin
Closed	Richiesta chiusa senza ordine.	Sales
Archived	Storico non più attivo.	Admin

8. Quote cost source

Questa impostazione decide come mostrare i costi nel flusso preventivo. Non è solo un dettaglio grafico: influenza la promessa commerciale che il cliente percepisce.

Valore	Cosa succede	Quando usarlo
Plugin cost engine	Usa il prezzo calcolato da ConfigCraft.	Configuratori con matrix o regole interne.
WooCommerce product price	Usa il prezzo del prodotto WooCommerce.	Prodotti con prezzo fisso o semplice.
Hide quote costs	Nasconde i costi nel pannello.	Preventivi manuali o prodotti su richiesta.

9. PDF preventivo

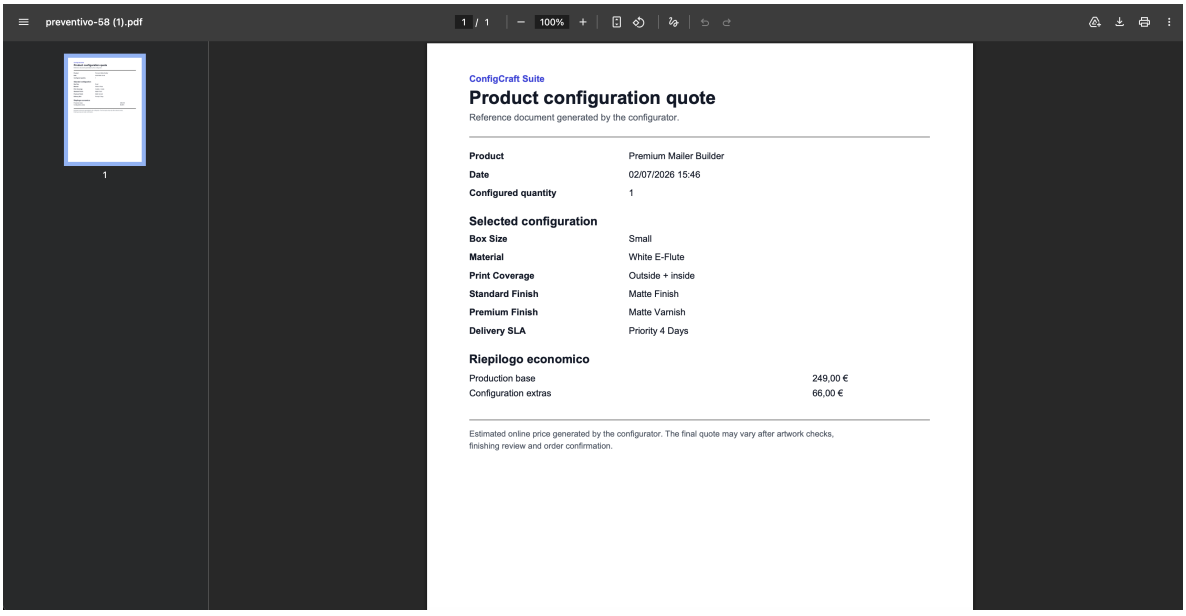
Il PDF è il documento che il cliente può salvare o ricevere via email. Deve essere chiaro, non solo bello: titolo, logo, riepilogo configurazione, importo, validita' e nota finale devono raccontare cosa è incluso e cosa può cambiare.

• Usa un logo leggibile, non troppo largo.

• Nel titolo evita parole generiche come Documento: meglio Product configuration quote o Preventivo configurazione prodotto.

• Nella nota finale chiarisci che il prezzo può variare dopo controllo artwork, finiture o conferma ordine, se questo è vero per il business.

• Verifica il PDF con una configurazione breve e una lunga.



L'anteprima PDF appare nella sezione che descrive il documento per il cliente.

10. Email e recapito

L'add-on usa l'invio email di WordPress. Se il server non è configurato bene, il PDF può essere generato ma l'email non arrivare. Per questo è importante testare con un indirizzo reale prima del go-live.

1. Configura SMTP o servizio transazionale sul sito.

2. Invia un preventivo demo al tuo indirizzo.

3. Controlla oggetto, mittente, reply-to, corpo email e allegato PDF.

4. Controlla anche spam/promozioni.

5. Annota l'eventuale errore mail mostrato nel workspace.

11. Conversione in ordine

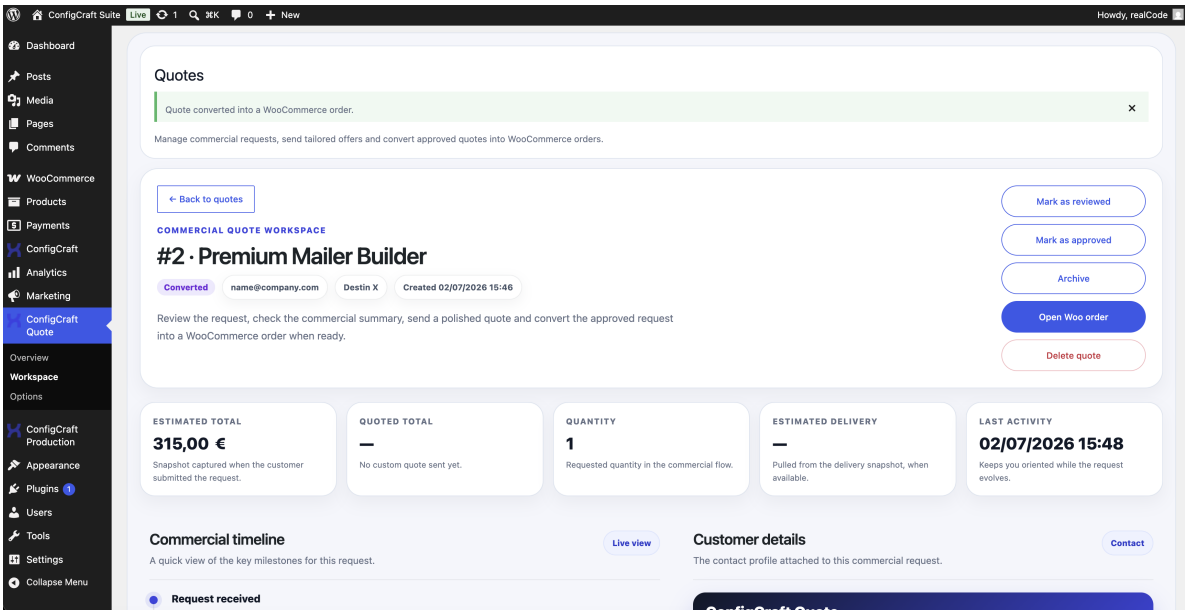
La conversione serve quando la trattativa è chiusa. Il preventivo diventa un ordine WooCommerce, così amministrazione, pagamento, produzione e storico restano nello stesso ecosistema.

• Converti solo dopo approvazione del cliente.

• Controlla importo quotato e configurazione prima della conversione.

• Se il cliente chiede modifiche, invia una nuova offerta prima di convertire.

• Dopo la conversione verifica che l'ordine contenga payload ConfigCraft e note corrette.



L'azione di conversione ordine è mostrata dove la guida spiega quando usarla.

12. Troubleshooting Quote

Problema	Controllo	Azione
Workspace bloccato	Licenza centrale senza Quote entitlement.	Apri `ConfigCraft > Options > License` e abilita/rinnova il modulo.
Email non inviata	SMTP o wp_mail non funzionante.	Configura SMTP e ripeti un invio demo.
PDF non allegato	Errore generazione o permessi filesystem.	Controlla log, cartella upload e dati quote.
Importo errato	Quote cost source non coerente.	Scegli plugin, WooCommerce o hidden in base al flusso.

Modalità di vendita e anteprime

Nell’editor del prodotto, il controllo **Sales workflow** offre Cart only, Cart + quote e Quote only, oppure l’impostazione globale. Quote only rimuove le azioni di acquisto e impedisce l’inserimento diretto nel carrello: il cliente invia una richiesta commerciale.

La modalità del prodotto è distinta dai moduli della licenza. Verifica il form anche con shortcode o page builder e controlla le variazioni selezionate. Le anteprime amministrative di sola lettura non mostrano form o azioni di richiesta: prova l’invio su un prodotto pubblicato nell’ambiente di test. Dopo la conversione verifica quantità configurata, variazioni, valuta, file e regole di consegna nell’ordine.

Configurazioni 3D e controllo dei documenti

Il 3D richiede anche un diritto d’uso Pro attivo. Le scelte salvate costituiscono la specifica da verificare; un’istantanea del modello è un riferimento visivo. Controlla il percorso completo prima di promettere l’immagine in ogni PDF: configurazione, richiesta o ordine, documento generato e allegato email.

Per richieste su misure non previste usa le note e una revisione commerciale: il campo note non modifica automaticamente geometria o prezzo. Non condividere URL interni dei file come download pubblici; usa le azioni autorizzate del workspace.

Aggiornamenti e assistenza

Prima di aggiornare conserva un backup e una copia dei template; verifica le istruzioni della release e prova il flusso su staging. Le schermate illustrative possono avere etichette diverse dalla versione installata: per percorsi e requisiti segui il testo di questa edizione.

Supporto Free: Community. Per acquisti commerciali idonei: Supporto. Indica versioni, passaggi per riprodurre il problema e messaggi di errore, senza password o chiavi di licenza nelle aree pubbliche.