

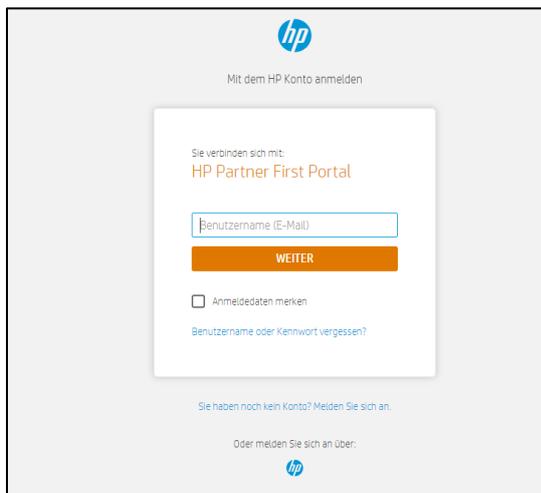
## Quotenerstellung im Partner Portal – Deutsch

### Kurzfassung

- Opportunity/ Chance erstellen
  - ✓ Kunde auswählen
  - ✓ Distributor auswählen
- Quote/ Angebot erstellen
  - ✓ Produkte auswählen

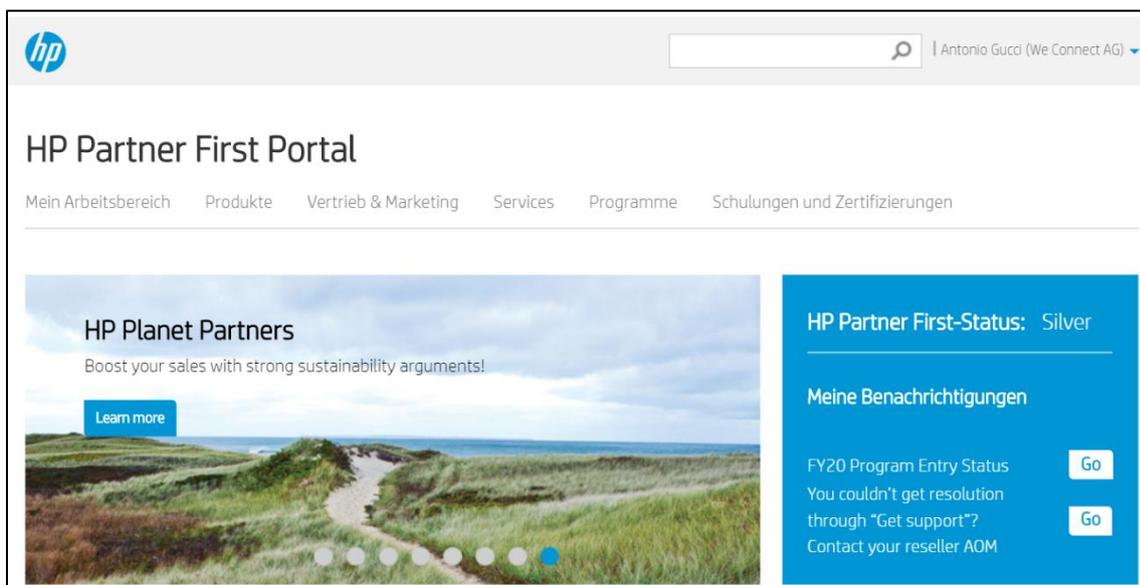
### Einzelnen Schritte

#### 1. Anmelden



The screenshot shows the login interface for the HP Partner First Portal. At the top, the HP logo is displayed. Below it, the text 'Mit dem HP Konto anmelden' is centered. A white login box contains the text 'Sie verbinden sich mit: HP Partner First Portal'. There is a text input field for 'Benutzername (E-Mail)' and an orange 'WEITER' button. Below the button, there is a checkbox for 'Anmeldeinformationen merken' and a link for 'Benutzername oder Kennwort vergessen?'. At the bottom of the login box, there is a link for 'Sie haben noch kein Konto? Melden Sie sich an.' and a footer with 'Oder melden Sie sich an über:' and the HP logo.

#### 2. Mein Arbeitsbereich/ Deals/ Projektpreis anfragen

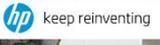


The screenshot shows the dashboard of the HP Partner First Portal. At the top left is the HP logo. To the right is a search bar and the user's name 'Antonio Gucci (We Connect AG)'. Below the logo is the title 'HP Partner First Portal'. A navigation menu includes 'Mein Arbeitsbereich', 'Produkte', 'Vertrieb & Marketing', 'Services', 'Programme', and 'Schulungen und Zertifizierungen'. The main content area is divided into two sections. On the left, there is a banner for 'HP Planet Partners' with the text 'Boost your sales with strong sustainability arguments!' and a 'Learn more' button. On the right, there is a blue sidebar with the text 'HP Partner First-Status: Silver' and a section titled 'Meine Benachrichtigungen' containing two items: 'FY20 Program Entry Status' and 'You couldn't get resolution through "Get support"?', each with a 'Go' button. At the bottom of the banner, there is a series of small circular indicators.

### 3. Zugriff

## HP Integrated Quoting

Integrated Quoting Tool



Bewerten Sie dieses Tool    Zusätzliche Anmeldung erforderlich    Plattformkompatibilität

Ja

IE v10 +  
Firefox v26 +  
Chrome v29 +

We value your opinion. Please take two minutes to share your feedback regarding the new HP Inc. Integrated Quoting experience.

[Start survey!](#)

Wir freuen uns, Ihnen mitteilen zu dürfen, dass wir Integrated Quoting auf Grundlage Ihres Feedbacks vollständig überarbeitet haben, um eine höhere Benutzerfreundlichkeit sowie effizientere und noch intuitivere Prozesse zu ermöglichen. Erfahren Sie mehr

[Zugriff](#)

**Wichtig:** Für die erste Quotenerstellung muss die E-Mail (User) zuerst freigeschalten werden. Bitte «Get Support» klicken und registrieren. Sobald die E-Mail freigeschalten ist, erhalten Sie eine E-Mail und können fortfahren.

### 4. Create New

Chancen

## Opportunities

[Create New](#)

Opportunities    Eigene offene Opportunities

Drag a column header and drop it here to group by that column

Opportunity-ID	Opportunity-Name	Deal-Registrierungs-ID	Kunden-Account	Erstellt von	Deal-Registrierungssta...	Abschlussdatum	Owner-Name
0001202705	Test Opptu...		Andreas Müller	Andreas Faust		12/17/2010	Andreas Faust

2 Optionen:

- **1. Option: Kunde wurde bereits angelegt:**
  - Kunden-Account: Name vom Kunden eingeben / Suchen



Chance

Deal-Registrierungen

Angebote

- 1 Kunde auswählen
- 2 Geben Sie die Informationen ein
- 3 Opportunity verwalten

### Kundensuche

Wählen Sie einen der kürzlich ausgewählten Kunden aus der Tabelle unten aus oder verwenden Sie die Suchfelder, um den Kunden für diese Opportunity zu finden.

Kunden-Account *	ID (Steuernummer, DUNS, Handelsregisternummer)	Land
<input type="text"/>	<input type="text"/>	Switzerland ▼
Ort	Bundesland/Bezirk	PLZ/Postleitzahl
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="button" value="Suchen"/>	<input type="button" value="Filter löschen"/>	

Oder bei kürzlich ausgewählte Kunden den Kunden auswählen:

- Customer Name: Name vom Kunden/ Enter drücken

Kürzlich ausgewählte Kunden

Choose one of the recently selected customers below or use the search fields above

Drag a column header and drop it here to group by that column

Customer Name ^	Nichtlateinischer Name	Adresse	Ort	Bundesland/Bezirk
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Andreas Villiger	Andreas Villiger		Sins	Aargau
Villiger Druck AG	Villiger Druck AG		Sins	Aargau

«» 1 «» 20 items per page

- **2. Option: Kunde muss erst noch angelegt werden:**

- Kunden-Account: «x» eingeben / Suchen
- Suche erweitern

1 Kunde auswählen > 2 Geben Sie die Informationen ein > 3 Opportunity verwalten

**Kundensuche**

Wählen Sie einen der kürzlich ausgewählten Kunden aus der Tabelle unten aus oder verwenden Sie die Suchfelder, um den Kunden für diese Opportunity zu finden.

Kunden-Account \*  ID (Steuernummer, DUNS, Handelsregisternummer)  Land

Ort  Bundesland/Bezirk  PLZ/Postleitzahl

---

**Ergebnisse der Kundensuche**

Klicken Sie auf "Suche erweitern", um weitere Ergebnisse zu suchen.

- Kunde hinzufügen

Drag a column header and drop it here to group by that column

Kunden-Account	Nichtlateinischer Name	Adresse	Ort	Bundesland/Bezirk	PLZ/Postleitzahl	Land	ID
X&X GmbH	X&X GmbH	Fuchsweg 14	Niederbipp	Bern	4704	Switzerland	CH05340151468
Kurier X&X Vespe	Kurier X&X Vespe	Hirzenbachstrasse 96	Zürich	Zürich	8051	Switzerland	CH02010141832

20 Items per page 1 - 2 of 2 items

- Firmenname: Name des Kunden
- Adresse 1: Ort: Ort der Firma (z.B. Zürich)
- Adresse 1: Name: Strasse der Firma (z.B. Überlandstrasse 1)
- Steuererkennung: Steuernummer (UID) von Kunde eingeben →erhältlich von <https://www.zefix.ch/> →Z.B. Bei HP Schweiz GmbH wäre es die CHE-229.265.477

Firmenname oder UID

exakte Suche  
 erweiterte Suche

Seite 1 / 1 Treffer 1 - 10 von 1 (1 total) Resultate pro Seite 10 25 50 100 10

Firma	Kt. Auszug	UID / UID-Register	Rechtsform	Sitz	Kanton / HRA
HP Schweiz GmbH		CHE-229.265.477	GmbH	Dübendorf	ZH - Zürich

- Speichern
- Wichtig: Jetzt müssen Sie warten bis der Kunde von HP approved wurde. Danach erhalten Sie eine Mitteilung und können fortfahren**

 **Neue Opportunity**

Chance Deal-Registrierungen Angebote

1 Kunde auswählen 2 Geben Sie die Informationen ein 3 Opportunity verwalten

**Kunde hinzufügen**

Firmenname \*

Adresse 1: Name \*

Adresse 1: Ort \*

Adresse 1: Bundesland/Kanton

Steuerkennung \*

Speichern Zurück zur Suche

5. Opportunity/ Chance ausfüllen:

- Thema: Name der Opportunity/ Chance
- Währung: Swiss Franc
- Kundenkonto: Hier erscheinen automatisch die Kontodaten vom Kunden
- Europäische Sommerzeit. Abschlussdatum: Datum in ca. 1 Monat in der Zukunft und nicht Wochenende auswählen (Z.B.: Heute ist der 13.12.2019 dann wähle ich 13.01.2020 aus)

 **Neue Opportunity**

Chance Deal-Registrierungen Angebote

1 Kunde auswählen > 2 Geben Sie die Informationen ein > 3 Opportunity verwalten

**Opportunity-Details**

Thema \*

Opportunity-ID

Währung \*

Kundenkonto \*

Europäische Sommerzeit. Abschlussdatum \*

Insgesamt Gelegenheit Wert

- Kunden Nachname: Ein Nachnamen vom Kunden (z.B. Bundschuh)
- Wichtig: Obwohl kein roter Stern bei Kunde E-Mail Adresse oder Kundentelefonnummer steht, muss entweder eine Kunde E-Mail Adresse (z.B. [maximilian.bundschuh@hp.com](mailto:maximilian.bundschuh@hp.com)) oder eine Kundentelefonnummer (z.B. +41 43 547 06 71) eingetragen werden.
- Opportunity erstellen

Customer contact info can be used on deal registrations and quotes related to this opportunity.  
 \*One of the two fields Customer Email Address or Customer Telephone Number are mandatory to create an opportunity

Kunden Vorname	Kunden Nachname *	Kundenbudgetbetrag
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Kunde E-Mail Adresse	Kundentelefonnummer	ID (Steuernummer, DUNS, Registernummer)
<input type="text"/>	<input type="text"/>	CHF-489.978.636
Gelegenheit Besitzer	Reseller Konto	Deal Registration-ID
Antonio Gucci	We Connect AG	
Erstellt von	Deal-Registrierungsstatus	Verwaltet von
Antonio Gucci		Partner

**Opportunity erstellen** **Abbrechen**

## 6. Distributor hinzufügen

**Channel Partner**  
 In diese Opportunity einbezogene Channel Partner

Auswählen	Partnername	Geschäftsbeziehung
Keine anzuzeigenden Daten		

**Distributor hinzufügen** **Ansprechpartner hinzufügen**

## 7. Partner Name: Distributor mit Namen oder pro ID vom Distributor eingeben und Enter drücken (z.B: ALSO SCHWEIZ AG)

Partnersuche

Note: the contact selected will be given visibility to the opportunity details and deal registrations

Partner Name

Suche nach Konto

**Speichern** **Abbrechen**

**Kontakt-Suche**

Auswählen	Name des Ansprechpartner	E-mail Adresse
No items to display		

**Speichern** **Abbrechen**

**Info: Es dürfen auch alle 3 HP Distributoren ausgewählt werden:**

pro ID	Name
1-10LQI-15726	ALSO SCHWEIZ AG
1-10LQI-6015	INGRAM MICRO GMBH
1-10LQI-2813	TECH DATA GMBH

## 8. Locator-ID (blau hinterlegte Nummer, damit Distributor ausgewählt wird)

### Account-Suche

Suchen

Hilfe: Bei der Suche werden Partner auf Basis der Informationen zu Account, alternativem Namen, Locator-ID, Ort und Land gesucht.

Locator-ID	Account-Name	Geschäftsbeziehung	Straße	City	Bundesland/Bezirk
40859685	ALSO Schweiz AG	Commercial Distributor	PO Box 666	Emmen	Luzern

1 - 1 of 1 items

Wenn der Distributor richtig ausgewählt wurde sieht es folgt aus (z.B. ALSO Schweiz GmbH):

Klicken Sie auf „Financial Services“, um die Geschäftschance mit allen relevanten Informationen zur weiteren Unterstützung an einen unserer bevorzugten Finanzierungspartner weiterzuleiten.

### Channel Partner

In diese Opportunity einbezogene Channel Partner

Auswählen	Partnername	Geschäftsbeziehung	Location name
<input type="radio"/>	ALSO Schweiz AG	Commercial Distributor	ALSO Schweiz AG

### Add Products or Services

Für den Antrag zum Deal-Registrierungsprogramm fügen Sie bitte Produkte oder Services hinzu (Product Lines)

Produktlinie nach Stichwort suchen

Suche nach Teilenummer/SKU

**Wichtig: Hier in der Opportunity/ Chance dürfen KEINE Produkte hinzugefügt werden**

### Add Products or Services

Für den Antrag zum Deal-Registrierungsprogramm fügen Sie bitte Produkte oder Services hinzu (Product Lines)

Produktlinie nach Stichwort suchen

Suche nach Teilenummer/SKU

### Hinzugefügte Produkte

Bearbeiten Sie Produkte mit den unten angezeigten Kontrollkästchen. Vergessen Sie nicht, vor dem Verlassen dieser Seite auf „Speichern“ zu klicken.

Business Group	Business Unit	Produktlinie	Produktserie	SKU
No data to display.				

Vertriebsteam

In diese Opportunity einbezogene Mitglieder des Vertriebsteams (Mitarbeiter von HPI oder des Partners)

## 9. Angebot erstellen

Vertriebsteam Kontakte CPQ-Hinweise UND Anhänge Wettbewerber Aktivitäten Vertriebsprozessverknüpfung

In diese Opportunity einbezogene Mitglieder des Vertriebsteams (Mitarbeiter von HPI oder des Partners)

Aktionen	Vollständiger Name	Team-Rolle	Opportunity-Zugriff
Keine anzuzeigenden Daten			

Hinzufügen

Angebot erstellen Register deals Zurück zu Opportunities

Quote/ Angebot Nummer wurde erstellt (z.B. hier P001618528-01)

Test Quote 3:OPD-0001247959

Chance Deal-Registrierungen Angebote

Manage configurations

Clear Quote Save Refresh Request Quote Assistance

1 Build > 2 Price > 3 Review

Quote Number: P001618528-01  
Title: Test Quote 3

Quote Details

**Configurations**  
Import an existing configuration file produced by another tool (TopConfig). Valid file formats are .xls or .xlsx

**Products**  
Import a list of product numbers and quantities. Valid file formats are .xls or .xlsx

**Recommended Accessories, Displays and Care Packs**  
Browse accessories, displays & Care Packs for your HP hardware

Upload Upload Add Accessories/Care Packs

Choose one of the following Products:  
Use our Search to find and add your product(s)

Get Price Search

Line Items (CHF) +

No line item

Cancel Quote

Return to Opportunity

## 10. Produkte hinzufügen

### 1. Möglichkeit

- Line Items + Symbol klicken

New Product

Enter a part number and click ADD. Only BTO's part numbers are supported.

Part Numbers  
Select part numbers

Cancel Add

- SKU eingeben → Jedoch nur die Zeichen bis zum Rautezeichen (z.B. bei 3JX43EA #UUZ → nur 3JX43EA)
- Es können mehrere SKU's eingegeben werden

New Product

Enter a part number and click ADD. Only BTO's part numbers are supported.

Part Numbers

6VNS1EA × BNK08EA × 6EM61EA × |

Cancel Add

Wichtig: Wenn SKU eingegeben wurde muss auch die SKU ohne Rautezeichen im neu erscheinenden Feld angeklickt werden

- Add
- Quantity ändern (via Pfeil oder manuell)

Line Items (CHF) +					
<input type="checkbox"/>	Line# ↑	Quantity	Part#	Deal Number	Description
<input type="checkbox"/>	1.0	1	3UN50EA		HP ProBook 650 G4 Notebook PC 3UN50EA
<input type="checkbox"/>	2.0	1	7DD81EA		HP ProBook 455R G6 Notebook PC 7DD81EA
<input type="checkbox"/>	3.0	1	3JX43EA		HP EliteBook 840 G5 Notebook PC 3JX43EA

## 2. Möglichkeit (bei vielen verschiedenen Produkten)

- Excel Tabelle mit SKU's (jedoch nur die Zeichen bis zum Rautezeichen) und Stückzahl erstellen

Automatisches Speichern

Datei Start Einfügen Zeichnen Seitenlayout Formeln

Einfügen Ausschneiden Kopieren Format übertragen Zwischenablage

Calibri 11 A<sup>+</sup> A<sup>-</sup> F K U

Schriftart

C17

	A	B	C	D	E
1	6XE54EA	2			
2	6XD49EA	3			
3	6XD48EA	3			
4	9FU10EA	1			
5	6XE55EA	4			
6	6XD68EA	3			
7	9FU11EA	2			
8	3JX12EA	1			
9	5DF20EA	3			
10	6XD55EA	4			
11					
12					
13					

- Products upload

**Products**

Import a list of product numbers and quantities. Valid file formats are .xls or .xlsx.

**Upload**

Use our Search to find and add your product(s)

**Search**

- Browse, Excel Dokument auswählen und Upload klicken

**To import existing products, upload a file from your local drive**

Supported file types are .xls, .xlsx

Browse...  **Upload**

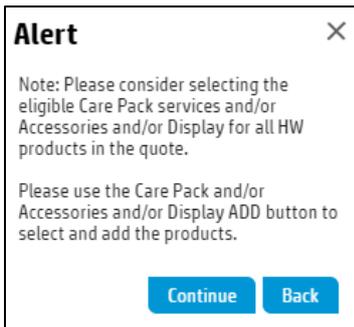
- Proceed With Import

**Edit Data Mapping** **Proceed With Import**

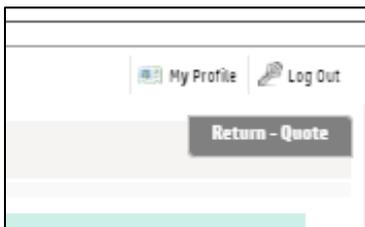
- Save

**Update** **Save**

- Continue



- Return-Quote



**3. Möglichkeit (bei Konfigurationen)**

Notiz:

- In einer Konfig dürfen nicht 2 verschiedene CarePacks sein
- Für jede einzelne Konfig muss eine einzelne Excel Datei hochgeladen werden. Die Excel Datei enthält 3 Spalten →SKU, Beschreibung und Menge . Bei jeder SKU muss (falls vorhanden) Raute und die Zeichen danach (z.B. #UUZ) entfernt werden
- Bei der Spalte «Menge» steht immer 1, da die Konfig von jedem Bestandteil jeweils nur 1 Stück enthält

ProductNr	Beschreibung	Menge
TC_0001	ZBook 15u G6	1
4YW51AV	HP IDS UMA I7-8665U 15U G6 BNPB	1
4SS11AV	OS LOCALIZATION SWITZERLAND-GER	1
4SS11AV	OS LOCALIZATION SWITZERLAND-GER	1
4YW92AV	WIN 10 PRO 64	1
4YX16AV	INTEGRATED HD 720P TM WEBCAM	1
4YW58AV	15.6 FHD AG LED UWVA 250 FHDC S	1
4YW98AV	32GB (2X16GB) DDR4 2400	1
4YX05AV	1TB PCIE NVME TLC SSD	1
4YW76AV	WNC XRAV-1 NFC	1
4YX17AV	INTEL 9560 AC 2X2 MU-MIMO 160MH	1
4YW75AV	NO WWAN	1
4YX03AV	SEC FINGERPRINT SENSOR	1
4YX02AV	ACTIVE SMARTCARD	1
4YW42AV	3 CELL 56 WHR LONG LIFE	1
4YW39AV	65 WATT SMART NPFC RA AC ADAPTE	1
4YX50AV	C5 1.0M TAG CNVTL POWER CORD	1
4YX50AV	C5 1.0M TAG CNVTL POWER CORD	1
4YX25AV	3/3/0 WARRANTY EUROPE - ENGLISH	1
4YX25AV	3/3/0 WARRANTY EUROPE - ENGLISH	1
4ZF28AV	AMT ENABLED	1
4YX28AV	COUNTRY LOCALIZATION	1
4YX28AV	COUNTRY LOCALIZATION	1
4YX32AV	DUAL POINT BL SR CLLB	1
4YX32AV	DUAL POINT BL SR CLLB	1
3AH73AV	EU RED PICTOGRAM LABEL	1
X9H35AV	ESTAR ENABLE IOPT	1
1QE48AV	CORE I7 VPRO G8 LABEL	1
UB0E0AV	3 YEAR NB OS HW SUPP FOR HP NB	1
ZD021A	DELIVERY SERVICE DOOR/DOCK NB	1

- Configurations Upload

**Configurations**

Import an existing configuration file produced by another tool (TopConfig). Valid file formats are .xls or .xlsx

**Upload**

Choose one of the following Products:

- Browse, Excel Dokument auswählen und Upload klicken

Uploading Large Files May Take Several Minutes

**To import existing products or configuration, upload a file from your local drive**

Supported file types are .xls, .xlsx, .csv

Browse...  **Upload**

- Proceed With Import

**Edit Data Mapping** **Proceed With Import**

- Save

**Save** **Re-configure**

- Next

My Profile Log Out

**Next** **Return - Quote**

- Add to Quote

My Profile Log Out

**Previous** **Add to Quote** **Return - Quote**

Linie 14 (blau hinterlegt) ist in diesem Beispiel die Konfiguration. Die Anzahl der Konfigurationen ist in diesem Beispiel 3.

Line Items (CHF) +					
<input type="checkbox"/>	Line# ↑	Quantity	Part#	Deal Number	Description
<input type="checkbox"/>	11.0	1	3JX12EA		HP EliteBook 850 G5 Notebook PC 3JX12EA
<input type="checkbox"/>	12.0	3	5DF20EA		HP EliteBook 850 G5 Notebook PC 5DF20EA
<input type="checkbox"/>	13.0	4	6XD55EA		HP EliteBook 850 G6 Notebook PC 6XD55EA
<input type="checkbox"/>		3	32159182		32159182: Untitled

Wichtig: Falls beim Hochladen der Konfig die Fehlermeldung «This quote has products without TS Support attached» kommt, einfach im Feld Comments ein «x» einfügen und Submit Comments klicken.

Hi Max,

You have to complete a comment here, like new configs added, click on submit comments and then you will be able to submit the Quote.

Comments



1 Build > 2 Price > 3 Review

This quote has products without TS Support attached is just an informative message – you can ignore it.

## 11. Get Price



## 12. Folgende Möglichkeiten

- Accept Price → Sie sind zufrieden mit dem Preis und erhalten sofort die Quote vom Distributor (Der Status der Quote wird anschliessend zu «Quote Review»)
- Escalate Pricing → Sie (als Silver Partner) können bessere Preise anfordern (Empfehlung)
- Revise Products → Wenn Sie Produkte oder Stückzahl nachträglich ändern möchten

Accept Price
Revise Products

Escalate Pricing

Bei Escalate Pricing:

**Quote Details**

The following parts on this quote are scheduled to go End of Life in less than 90 Days:

- Line #3.0Part 3JX43EA
- Line #11.0Part 3JX12EA
- Line #12.0Part 5DF20EA

**Request Pricing Escalation:**

We need more information to proceed with your request. Please complete the form with the additional details requested so that we can process your request.

**Justification Type**

Competitive Tender
▼

**Competitor**

Lenovo
▼

**Pricing Justification Summary**

The competitor Lenovo offers also his products.

**Add Supporting Document**

Browse...

- Rechtfertigung für einen besseren Preis muss angegeben werden (alles muss in Englisch eingegeben werden)
- Rechtfertigungsgründe sind z.B. Ein Wettbewerber offeriert beim gleichen Projekt, Folgeaufträge in Zukunft sind geplant, Einrichtung einer komplett neue IT-Infrastruktur.
- Target Requested Total Disc %: Z.B. 30 eingeben (Welche Zahl spielt keine Rolle) und auf Apply by Auto-Allocation klicken

**Auto Allocation**

**Target Requested Total Disc %**

OR

**Target Requested Net Price**

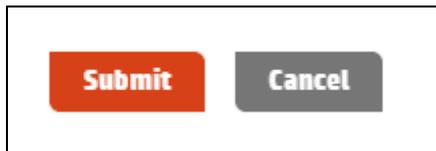
30.00

Apply by Auto-Allocation

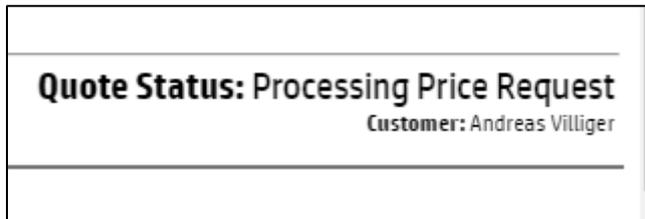
Apply Flat

<b>Distributor Reqt Disc %</b>	0.00
<b>Distributor Requested Net Price</b>	0.00
<b>Total Requested Net Price</b>	61,084.81

- Submit



Der Status «Processing Price Request bedeutet » dass unser Pricing Team einen Preis berechnet und Sie danach eine Quote vom Distributor erhalten



Hier noch eine Übersicht von jedem Status

Quote Status Overview - Details			
Action taken	Quote Status	Meaning	Where is the quote pending?
Create Quote Add products	<b>Products Pending</b>	The request has just been created and is waiting for product upload (before Get price)	Partner to: • Add products • Click <b>Get Price</b>
Get Price	<b>Price Pending</b>	Instant price has been displayed. Partner must decide on acceptance (price valid for 24 hrs)	Partner to: • <b>Accept Price</b> • <b>Revise Products</b> • <b>Escalate Pricing</b> (if pre-agreed with Sales)
Escalate Price	<b>Price Request</b>	Partner has clicked on Escalate Pricing and the quote is pending on additional information (Escalation form has not been submitted)	Partner to: • Complete Escalation form and RBP • Click <b>Submit</b>
Complete and submit Escalation form	<b>Processing Price Request</b>	The partner has submitted the Escalation form and the Eclipse deal is pending approval	• <b>Operational team</b> – request input & release quote • <b>Sales</b> – offer pricing input → <b>6H TAT</b>
Incorrect Quote Setup	<b>Quote Rejected</b>	The Bid Desk/ PPS Pricing support team has denied the Eclipse deal and the partner must review the issues	Partner to: • <b>Revise quote</b> and review the issues
Accept Price Quote received after escalation	<b>Quote Review</b>	The partner has accepted the Initial Price or the Eclipse deal has been generated and the prices have been synced with the quote. Partner must decide if the price is right and if he wants the OPG (Price valid for 30 days)	Partner to: • <b>Accept Quote</b> • <b>Revise Quote</b> • <b>Request extension</b>
Accept Quote	<b>Orderable</b>	The quote was accepted and the OPG was generated	Partner to: • Order products • <b>Request Quote Revision</b> (OPG Update)
Request Quote Revision	<b>Revised</b>	The quote is orderable and an OPG update has been requested by the partner	Pricing Advisors to: • Update the OPG • Release new version