

Ziele schneller erreichen



Professionelles
Angebotsmanagement (CPQ)
im Geschäftskundenumfeld

Beschränkungen aufheben – neue Möglichkeiten sinnvoll nutzen

Kunden erwarten heute nicht nur eine zeitnahe Verfügbarkeit von Angeboten, sie wollen auch möglichst schnell und einfach erkennen, dass ihr Angebot den gestellten Anforderungen entspricht und ihre Erwartungen korrekt erfüllt wurden.

Angebote sollten daher vollständig, inhaltlich richtig, preislich korrekt, ansprechend und leicht zu verstehen sein.

Ein gar nicht so leichtes Unterfangen, wenn es um komplexe, bzw. variantenreiche Angebote geht.

„Die Anwendung eines modernen Angebotsmanagements ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor bei der Digitalisierung von Kundeninteraktionen.“

Dennoch werden Angebote oft noch mit WORD™ erstellt, die Preise in Excel™ kalkuliert, Bilder und Grafiken getrennt verwaltet und später alles mühsam und manuell zusammengeführt und zugeordnet.

Sobald Angebote dabei eine gewisse Komplexität erlangen, verschiedene Varianten und Abhängigkeiten zu berücksichtigen sind oder sich auch nur an einer Stelle Änderungen ergeben und alles wieder von vorne auf seine Vollständigkeit und Richtigkeit hin überprüft und der komplette Prozess erneut gestartet werden muss, führt dies dazu, dass es oft zu lange dauert, bis ein fertiges Angebot dem Kunden überreicht werden kann.

Zumal bei diesem Vorgehen immer wieder die gleichen Aufwände und Kosten anfallen, egal wie groß oder klein das Angebot letztendlich ist.

Abläufe und Prozesse beschleunigen – Kosten minimieren

Die Einführung eines professionelles Angebotsmanagements mit entsprechender Software kann dabei helfen, diese Herausforderungen zukunftssicher zu bewältigen. Durch die Integration in bestehende Unternehmenssysteme, wie z. B. ERP, CRM, oder DMS können Aufwände und Durchlaufzeiten mittels automatisierter Prozesse zudem weiter reduziert werden.

Insgesamt führen diese Maßnahmen zu einer schnelleren Verfügbarkeit und damit verkürzten Reaktionszeit gegenüber dem Kunden.

Sie sorgen zudem für eine Verringerung der Erstellungskosten. Außerdem werden Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit von Angebotsinhalten sichergestellt.

Moderne Lösungen ermöglichen zudem die Zuweisung von Rollen und Rechten an verschiedene Nutzer, eine individuelle Gestaltung von Geschäftsregeln und Prozessen, oder auch die variantenorientierte Konfiguration auf Artikel- bzw. Produktebene.

Damit wird sichergestellt, dass Abläufe automatisiert, vereinfacht und eingehalten werden.

Außerdem werden Produkte und Lösungen stets richtig konfiguriert und Preise korrekt berechnet und zugeordnet.

Mehr Umsatz

Geringere Kosten

Schnellere Erstellung

Verbesserte Qualität

Effizientere Zusammenarbeit

Internationale Verwendung

Perfekte Integration



ProSelcon



Kontakt

ProSelcon GmbH

Zeppelinstr. 20

74343 Sachsenheim

FON 07147 – 27 60 97

FAX 07147 – 27 60 98

Mail vertrieb@proselcon.de

URL www.proselcon.de