

camos.

Ganzheitlicher Verkaufsprozess mit
camos CPQ



Angebote erstellen mit camos

Die Softwarelösung

camos Quotation und camos Configurator bilden gemeinsam die Softwarelösung für die benutzerfreundliche Angebots-erstellung und fehlerfreie Konfiguration von variantenreichen Produkten und Dienstleistungen. Der Angebotskonfigurator spezifiziert die gewünschte Produktvariante in kürzester Zeit, vollständig geprüft und inhaltlich korrekt. Beschreibungstexte, Herstellkosten, Verkaufspreise und Deckungsbeiträge werden ermittelt – auch für projektspezifische Positionen und Funktionen, die erst im Auftragsfall individuell zu konstruieren sind.

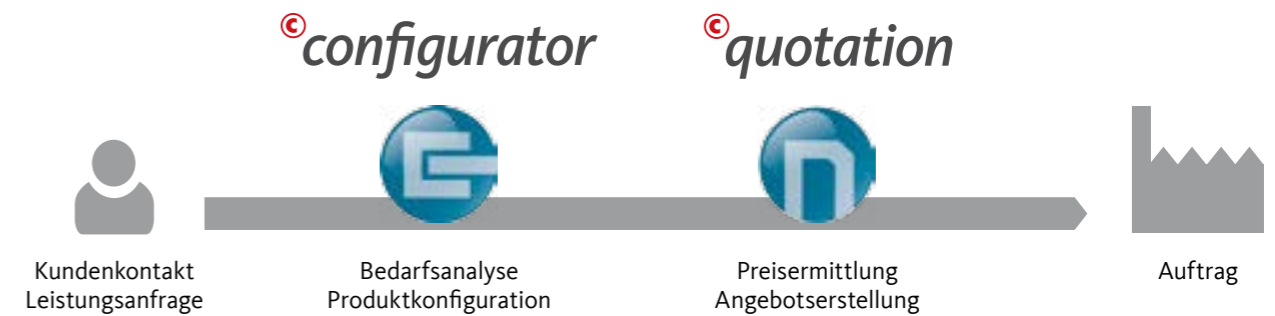
Das leistungsfähige Angebotstool wurde auf Basis unseres Erfahrungsschatzes aus über 30 Jahren und 200 Projekten entwickelt und bietet deshalb bereits im Standard einen sehr breiten Funktionsumfang.

Die camos Lösungen sind ideal für ...

- mittelständische und große Unternehmen, die variantenreiche Produkte und Dienstleistungen verkaufen
- Unternehmen mit einem internationalen und projektorientierten Vertrieb

„Mit der camos-Lösung für mobile Produktkonfiguration sparen wir sehr viel Zeit, die Kunden erhalten ihr Angebot deutlich schneller als früher.“

Andre Torke, Head of Sales Tools and Technology bei DMG MORI



Angebotskonfiguration mit camos

- geführte Bedarfsanalyse zur Festlegung der Anforderungen an die kundenspezifische Produktvariante
- Produkt- und Komponentenauswahl über das Klassifizierungssystem
- regelbasierte Konfiguration der Produkte, damit Fehler schon im Angebotsprozess vermieden werden
- interaktiver Konfigurationsprozess, in den der Anwender jederzeit in beliebiger Reihenfolge eingreifen kann
- permanente, vorausschauende Plausibilitätsprüfung, damit der Anwender jederzeit sieht, welche Auswahl im aktuellen Kontext erlaubt oder verboten ist
- automatische Erklärung von Regelverletzungen
- übersichtliche Darstellung der Angebotsstruktur
- Alternativen und Optionen
- freie Angebotspositionen mit Herstellkostenkalkulation
- Angebotskalkulation auf Basis von Preislisten oder Herstellkosten
- paralleles Arbeiten im Angebot durch mehrere Nutzer gleichzeitig
- Angebote vergleichen und versionieren
- Suche nach passenden Angeboten über klassifizierte Merkmale
- Angebotsdruck in beliebigen Sprachen und frei gestaltbaren Layouts

Ausgewählte Funktionen I

Individuelle Bedarfsanalyse

Durch gezielte Fragen an den Nutzer ermittelt der Angebotskonfigurator die Anforderungen des Kunden. Auf Basis dieser Anforderungen werden geeignete Produktvarianten vorgeschlagen. Zusätzlich erhält der Anwender Informationen über die Vorteile der Produkte und technische Details über mögliche Produktalternativen und -erweiterungen.

Flexibler Konfigurationsprozess

Das geeignete Produkt wird übersichtlich mit allen Komponenten und Merkmalen angezeigt. Der Anwender kann jederzeit Komponenten und Merkmale in beliebiger Reihenfolge verändern oder hinzufügen. Dabei wird angezeigt, welche Auswahl jeweils im Kontext möglich oder verboten ist. Der Kunde erhält so das Produkt, das am besten seine Anforderungen erfüllt. Konfigurationsfehler und Widersprüche werden mit einer aussagekräftigen Erklärung sofort angezeigt.

Komfortable Angebotserstellung

Das Angebot wird übersichtlich dargestellt. Zusätzliche Produktinformationen (Bild, Video, technische Daten) ergänzen die einzelnen Komponenten.

Dialog- und Ergebnissprache, Währung, Gültigkeitsdatum (für die Kalkulation) sowie die aktuellen Preislisten sind frei wählbar. Darüber hinaus stehen alle windowstypischen Funktionen, wie z. B. Kopieren, Verschieben, Löschen und Einfügen zur Verfügung. Eine Positionsnummerierung erfolgt automatisch nach definierbaren Algorithmen.

Angebotspositionen

Freie Angebotspositionen, beschreibende Texte und Kostenpositionen lassen sich mit entsprechender Berechtigung jederzeit einfügen. Zu allen Preispositionen können beliebig viele Optionen und Alternativen angelegt werden.

Angebotskalkulation auf Basis von Preislisten und/oder Herstellkosten

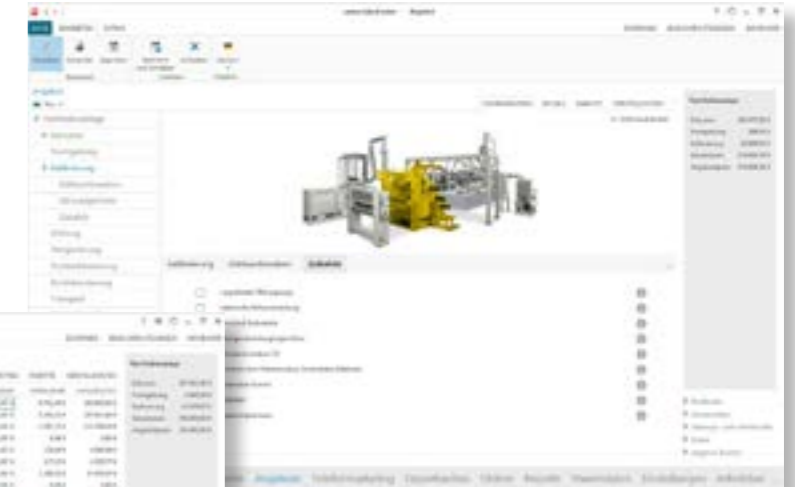
Grundlage für die Angebotserstellung sind Artikelkataloge und Preislisten. Dabei lassen sich beliebig viele Preislisten hinterlegen, z. B. für unterschiedliche Länder oder verschiedene Anwendungszwecke. Artikel und Preise können im Angebotskonfigurator gepflegt oder von anderen Systemen (z. B. ERP) übernommen werden. In einer Kalkulationsübersicht lassen sich Rabatte auf Einzelpositionen oder Positionsgruppen bearbeiten.

Herstellkosten werden auf Basis einer erweiterten, mehrstufigen Zuschlagskalkulation berechnet und direkt für die Preisermittlung herangezogen. Der Zugriff auf vertrauliche Informationen wird durch Benutzerberechtigungen geschützt.

Angebote versionieren und vergleichen

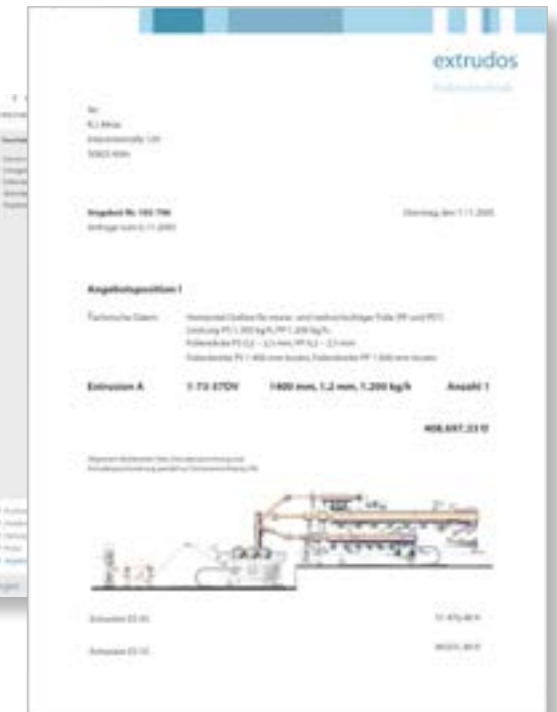
Im projektorientierten Vertrieb gilt es, stets den Überblick zu behalten. Zu jedem Angebot lassen sich beliebig viele Versionen mit optionalen Positionen und Alternativen erzeugen. Über den Angebotsvergleich erkennt man in tabellarischer Ansicht sehr übersichtlich Unterschiede zwischen zwei Angeboten.

Produktauswahl und -konfiguration



Herstellkostenkalkulation

frei wählbares Angebotslayout



Ausgewählte Funktionen II

Nahtlose Systemintegration

Die nahtlose Integration des Angebotskonfigurators in CRM-, ERP-, PLM- und CAD-Systeme ist möglich.

Stammdatenpflege

Über ein Verwaltungstool werden u. a. Artikelkataloge, Angebotstexte, Textbausteine und Preislisten einfach und sicher gepflegt.

Angebotsdruck in beliebigen Sprachen

Der Ausdruck in beliebigen Sprachen und unterschiedlichen Währungen ist ebenso möglich wie länderspezifische Druckformate. Beliebige Daten (z. B. technische Merkmale) werden in die Texte eingefügt. Dabei werden länderspezifische Maßeinheiten automatisch berücksichtigt.

Internationale Verfügbarkeit

Die Benutzungsoberflächen des Angebotskonfigurators können in beliebigen Sprachen erzeugt werden. Zum camos-Standard gehören Deutsch und Englisch. Übersetzungen werden mit Hilfe des Übersetzungstools camos Translate einfach und komfortabel hinterlegt. Sämtliche Informationen über Produkte, Preise, technische Abhängigkeiten und Zubehör sind über Ländergrenzen hinweg stets verfügbar. Über das Internet stehen dem berechtigten Nutzer diese Informationen ohne Zeitverzug zur Verfügung.

Aufbau und Pflege der Produktwissensbasis

camos bietet mit camos Develop ein herausragendes Werkzeug zur Pflege der Produktwissensbasis. Mit dem benutzerfreundlichen und leistungsfähigen Modellierertool werden schnell und übersichtlich die Produktstrukturen und das Beziehungswissen für die Konfiguration modelliert. Das Produktwissen wird unter Berücksichtigung von Vererbungs- und Kapselungsmechanismen sehr kompakt und änderungsfreundlich dargestellt.

Die Fachabteilung kann mit dem grafischen Regeleditor auch komplexe Zusammenhänge und Ausschlüsse ohne Programmierkenntnisse mit geringem Aufwand beschreiben. Weitere Tools wie Entscheidungstabellen, Constraints und Methoden (z. B. beliebige Algorithmen) stehen zur Verfügung. Artikeltexte, Preise und Sachmerkmale werden in der Stammdatenverwaltung übersichtlich gepflegt, sofern sie nicht über entsprechende Schnittstellen aus dem ERP-System gelesen werden können.

Die Vorteile auf einen Blick

Beschleunigte Vertriebsprozesse

Um Angebote für erklärungsintensive Produkte zu erstellen, ist umfangreiches Produktwissen notwendig. Im Angebotskonfigurator von camos wird dieses Wissen übersichtlich abgelegt und zentral verwaltet. So steht das gesamte Wissen für den Vertriebsmitarbeiter zur Verfügung. Zeitaufwändige Kommunikation sowie die Mitarbeit anderer Abteilungen entfallen. Der Vertriebsmitarbeiter kann auf Basis der Bedarfsanalyse selbstständig und sofort auf Kundenwünsche reagieren und schnell und einfach vollständige und technisch korrekte Angebote erstellen. Der Kunde erhält alle wichtigen Informationen, um den Auftrag zu erteilen. Die Zeit zwischen erstem Kundenkontakt und der Erteilung des Auftrags verkürzt sich.

Kürzere Durchlauf- und Lieferzeiten

Alle Produktinformationen sind sofort verfügbar. Auch Händler und Niederlassungen sind immer auf dem neuesten Stand. Neue Produkte können schnell eingeführt werden. Deutliche Zeitgewinne in der technischen Klärung und bei der Angebotserstellung beschleunigen den Entscheidungsprozess des Kunden. Fehlerfreie Produkt- und Leistungsbeschreibungen reduzieren den Aufwand für Konstruktion, Stücklisten- und Arbeitsplanerstellung. Korrekt konfigurierte Produkte können sofort, teilweise sogar automatisch, bearbeitet werden. Das Ergebnis sind kürzere Durchlauf- und Lieferzeiten.

Technisch korrekte Angebote

Fehler in der Produktkonfiguration können hohe Kosten in der Auftragsabwicklung, Entwicklung und Produktion verursachen. Der Angebotskonfigurator sorgt dafür, dass Produkte richtig konfiguriert und Angebote technisch korrekt erstellt werden.

Steigende Umsätze und Gewinne

Die Angebotserstellung und Konfiguration mit camos sorgt für sinkende Kosten – und damit für höhere Deckungsbeiträge. Durch ein strafferes Variantenspektrum lassen sich die Herstellkosten und damit die Produktpreise reduzieren. Durch eine intensive Modularisierung und Standardisierung der Produktbaukästen werden aufwändige Sonderkonstruktionen vermieden – die Wettbewerbsfähigkeit wird deutlich verbessert. Durch bessere Kundenorientierung, beschleunigte Vertriebsprozesse sowie gezieltes Cross- und Up-Selling werden die Umsätze gesteigert.

Höhere Kundenzufriedenheit

Bessere und schnellere Kundenberatung und hohe Kompetenz im Vertrieb erhöhen die Kundenzufriedenheit. Durch die technische Konfiguration erhält der Kunde die Produktvarianten, die seine Anforderungen am besten erfüllen. Die fehlerfreie Konfiguration verhindert wirksam Reklamationen und Gewährleistungsansprüche und verbessert die langfristige Kundenbindung.

camos.

Wir beraten Sie gerne,
wenden Sie sich an uns!

camos GmbH
Friedrichstraße 14
70174 Stuttgart
Germany
www.camos.de

Telefon +49(0)711/78066 – 0
Telefax +49(0)711/78066 – 60
Mail info@camos.de