

Angebote erstellen, die Ihre Kunden begeistern

Configure, Price, Quote

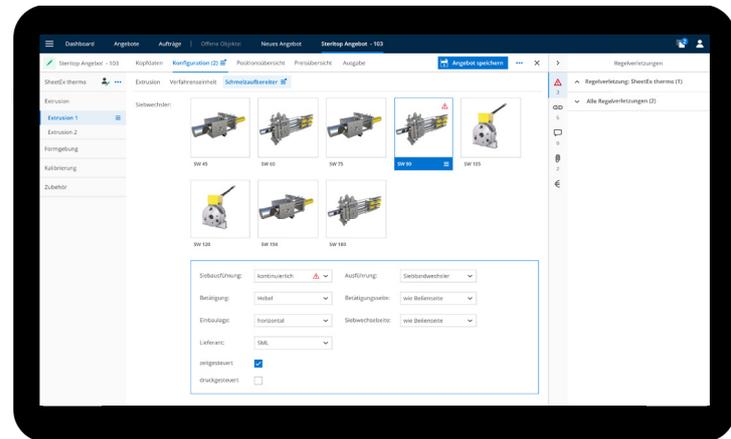
für variantenreiche Produkte.

Bestes Gesamtpaket aus Software, Beratung und Support.



KOMPLEX KANN SO EINFACH SEIN

camos CPQ (Configure, Price, Quote) ist eine der führenden CPQ-Lösungen im Maschinenbau zur Digitalisierung des Vertriebs von variantenreichen Produkten - von der intuitiven Konfiguration, über die Preiskalkulation bis hin zur personalisierten Angebotserstellung. Der Vertrieb erstellt schnell auch große Angebote. Der Kunde erhält aussagekräftige Informationen. Die Qualität der Angebote wird verbessert. Auf Basis vertrieblich-funktionaler Produktmodelle wird die Variante konfiguriert, die die Anforderungen des Kunden am besten erfüllt und gleichzeitig technisch korrekt ist.



FUNKTIONEN IM ÜBERBLICK



Guided Selling

Durch eine geführte und regelbasierte Produktkonfiguration zur besten Lösung kommen.



Angebote und Verkaufspreise

Vollständige Angebote mit korrekt kalkulierten Preisen im Handumdrehen erstellen.



Multi-Channel Vertrieb

Kunden und Händler initiieren den Auftragsprozess über das Internet.



Visuelle Konfiguration

Konfigurierte Produkte sofort visualisieren und für den Kunden erlebbar machen.



Freigabeworkflows

Mit automatisierten Workflows die Abstimmungs- und Freigabeprozesse verkürzen.



Integration

Durchgängige Informationen zu CRM, ERP, PLM, CAD und anderen Systemen.

ERFOLGSFAKTOREN VON CAMOS CPQ



Zufriedene Kunden

Der Angebotsprozess überzeugt mit einer optimalen User Experience und Kunden erhalten Angebote, die auf ihre individuellen Anforderungen zugeschnitten sind.



Fehlerfreie Angebote und zuverlässige Preisberechnung

Plausibilitäts- und Vollständigkeitsprüfungen lassen nur technisch mögliche Produktvarianten zu. Verkaufspreise werden einheitlich und korrekt berechnet.



Schnelle Vertriebsprozesse

Das Produktwissen ist immer und überall verfügbar; aufwändige Abstimmungen entfallen. Vollständige Angebote werden quasi auf Knopfdruck erstellt.



Steigerung von Umsatz und Gewinn

Hohe Effizienz im gesamten Vertriebsprozess, ein straffes Variantenspektrum und optimales Pricing erhöhen Wettbewerbsfähigkeit, Umsatz und Gewinn.



Optimierung der End-to-End Prozesse

camos CPQ schafft Transparenz und erleichtert die bereichs- und funktionsübergreifende Zusammenarbeit im gesamten Unternehmen.

ÜBER 200 KUNDEN SETZEN AUF CAMOS

200 internationale Kunden profitieren vom großen Funktionsumfang der camos Standardlösung und von ihrer hohen Anpassbarkeit an individuelle Anforderungen. Besonders geschätzt wird die Flexibilität der Lösung bei der Modellierung der Produkte, der Gestaltung der Oberflächen und der Integration in die IT-Systemlandschaft. Die Möglichkeiten im Customizing unterscheidet die camos-Lösung von anderen CPQ-Systemen.



VOITH

HE HOMAG SIEMENS



“ Heute erstellen die Mitarbeiter ein Angebot in drei Stunden. Früher hat das bei umfangreichen Anfragen bis zu zwei Tage in Anspruch genommen.

Ann-Kristin Kaltefleiter-Jürgens, Leiterin der Vertriebssteuerung



“ Mit der Einführung unseres Online Konfigurators ist es uns gelungen, individuelle Motoren innerhalb von elf Arbeitstagen an unsere Kunden auszuliefern.

Dr. Luca Bongulielmi, Head of Business Management EMEA

KONTAKTIEREN SIE UNS FÜR EINE DEMO



Daniel Kaiser
+49 711 78066-12
d.kaiser@camos.de



camos Software und Beratung GmbH
Friedrichstraße 14
70174 Stuttgart, Germany

