

## Presseinformation

Mai 2022

### **Mehr Umsatz durch E-Commerce:**

### **B2B-Produkte online konfigurieren und verkaufen**

**Stuttgart, 09. Mai 2022** – Im Bereich komplexer und variantenreicher B2B-Produkte sind CPQ-Systeme weit verbreitet, um den Angebotsprozess effizient zu gestalten. Mit ihnen werden die Produkte exakt nach dem Bedarf der Kunden konfiguriert (Configure), Preise zuverlässig kalkuliert (Price) und personalisierte Angebote erstellt (Quote). Nach Angaben des VDMA haben bereits 40 Prozent der Maschinen- und Anlagenbauer ein CPQ-System eingeführt. Allerdings wurden die Angebotssysteme bislang meist für Vertriebsmitarbeiter mit umfangreichen Produktkenntnissen entwickelt und sind nicht für eine Verwendung in Onlineshops geeignet. Laut einer Studie von ibi research an der Universität Regensburg erwarten jedoch 89 Prozent der B2B-Unternehmen, dass im Jahr 2025 mehr als die Hälfte der Investitionen online getätigt werden.

Deshalb hat die camos Software und Beratung GmbH, Spezialist für digitale B2B-Vertriebsprozesse, ihre CPQ-Software so erweitert, dass erklärungsbedürftige Produkte effizient über digitale Kanäle konfiguriert, angeboten und verkauft werden können. Mit einer Guided Selling Funktionalität findet der Online-Nutzer bereits früh im Entscheidungsprozess die zu seinen Anforderungen am besten passende Produktvariante – auch ohne Expertenwissen. Anhand von Fragen zum Bedarf und Anwendungsfall wird er Schritt für Schritt durch den Angebotsprozess navigiert. Zum Beispiel wird für einen Hersteller von Werkzeugmaschinen zunächst gefragt, welches Werkstück mit der Maschine produziert werden soll. Bei einem Hersteller von Aufzügen stehen dagegen Fragen zur Förderhöhe, Etagenanzahl und der Anzahl der Personen im Gebäude im Mittelpunkt. Durch die auf den Bedarf ausgerichteten Fragen erfolgt der Einstieg in den Angebotsprozess kundenzentriert und intuitiv. Auch die individuelle Ausprägung des Produktes kann der Nutzer mit Unterstützung der Guided Selling Funktionalität selbst vornehmen und den Kauf über eine Check-Out-Funktionalität im Onlineshop abschließen. Zusätzlich werden durch die Echtzeit-3D-Visualisierung des Produktes die komplexen Zusammenhänge nachvollziehbar.

Simon Doll, Product Owner der camos CPQ-Lösung, beschreibt die Vorteile des geführten Prozesses: „Es ist sichergestellt, dass das gesamte Vertriebswissen, bis hin zu Cross- und Upselling-Vorschlägen und auch das Wissen aus dem Produktmanagement zur Kombinatorik, digital und zum richtigen

Zeitpunkt verfügbar ist. Nutzer müssen nicht auf Angebotsinformationen warten, sondern erhalten sie abgestimmt auf ihre Customer Journey ad hoc und mit zunehmendem Detaillierungsgrad. Zum Beispiel erkennen Interessenten dank einem automatisiert erstelltem Budgetangebot bevor es in die Konfiguration der Produktdetails geht, ob das vorgeschlagene Produkt zu ihren Anforderungen und ins Budget passt. Bei den in der Praxis immer noch weit verbreiteten Web-Produktkatalogen wird der Detaillierungsgrad der Information nicht auf die Nutzer und ihre Customer Journey abgestimmt. Die Nutzer werden mit Informationen überflutet und es geht viel Umsatz verloren, weil sie oft die passende Lösung nicht finden, obwohl es sie gibt.“

*Vertiefende Informationen über die wichtigsten Voraussetzungen von E-Commerce im B2B hat camos in einem Whitepaper zum Thema Omnichannel-Sales mit CPQ veröffentlicht. Sie können es [hier](#) herunterladen.*

## **Über die camos Software und Beratung GmbH**

Die camos Software und Beratung GmbH mit Sitz in Stuttgart entwickelt eine der führenden CPQ-Softwarelösungen (Configure, Price, Quote) zur Digitalisierung des B2B-Vertriebsprozesses. [Namenhafte Kunden](#) mit technisch komplexen Produkten wie Siemens, Schindler, Liebherr oder MAN setzen die [Software](#) weltweit im Vertrieb ein, damit der Angebotsprozess zum Kundenerlebnis wird. Die Software unterstützt Vertriebsmitarbeiter im Hybrid Sales - vor Ort oder remote. Über einen E-Commerce-Kanal ermöglicht sie auch den Kunden direkt die Online-Produktkonfiguration mittels Guided Selling und 3D-Visualisierung bis hin zum Check-Out im Online Shop. Zur Einführung und kundenspezifischen Anpassung der CPQ-Lösung bietet camos ein komplettes Dienstleistungsportfolio an.

### **Ihr Pressekontakt:**

Daniel Kaiser

Marketing Manager

Telefon: +49 711 78066-12

Telefax: +49 711 78066-60

E-Mail: [d.kaiser@camos.de](mailto:d.kaiser@camos.de)

Internet: [www.camos.de](http://www.camos.de)