



# Glauben Sie immer noch, dass Ihr Verkaufsprozess kundenfreundlich ist?

Kunden erwarten, dass sie Produkte entsprechend ihren jeweiligen Bedürfnissen konfigurieren und anpassen können. Dies bedeutet, dass Sie Ihre Techniken und Verkaufsprozesse entsprechend anpassen müssen, um ein ideales Käuferlebnis zu bieten. Falls Sie dies versäumen, werden Ihre Kunden nicht zögern, sich woanders umzusehen.

- Eine Untersuchung von Forrester Research ergab, dass neben anderen Faktoren vor allem die Einführung von B2B-Selbstbedienungslösungen im E-Commerce dazu beigetragen hat, dass sich Configure-Price-Quote-Lösungen (CPQ-Lösungen) enorm weiterentwickeln. Wenn CPQ gemeinsam mit CRM eingesetzt wird, „können Unternehmen die Zykluszeiten bei Verkäufen verringern, intelligenter verkaufen, gewinnen mehr Abschlüsse und erhöhen die Größe der Abschlüsse.“<sup>1</sup>
- Die Aberdeen Group fand heraus, dass die besten Vertriebsteams, die CPQ-Lösungen einsetzen, 15 % effizienter bei der Angebotserstellung sind, Angebote mit deutlich weniger Fehlern bei den Preisen erstellen und wahrscheinlicher ihre Quoten erreichen.<sup>2</sup>
- Trotz dieser potenziellen Vorteile, haben 75 % der IT-Manager noch immer nicht die Automatisierung des Vertriebs mit CPQ integriert, um die Vertriebs-effizienz zu maximieren, musste Gartner feststellen.<sup>3</sup>

Infor® befragte kürzlich Führungskräfte über ihre CPQ-Herausforderungen:

43%

sagten, dass ihre heutige Angebotserstellung zu viel manuelle Arbeit erfordert.

34%

der Unternehmen sind mit ihren jetzigen Zeitabständen zwischen Angebot und Auftrag unzufrieden.

35%

meinen, dass ihre CPQ-Abläufe die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens bei der Preisbildung beeinträchtigt.

23%

haben festgestellt, dass bei ihrer heutigen CPQ-Lösung zu viele Fehler bei den Preisen gemacht werden.<sup>4</sup>



Wir sind äußerst zufrieden mit Infor Configure Price Quote. Die Lösung hat uns nicht nur ermöglicht, deutliche höhere Vertriebsumsätze ohne zusätzliche Ressourcen zu bewältigen, sondern hat auch dazu beigetragen, dass wir in unseren Verkaufsabläufen ein völlig neues Niveau der Professionalität erreicht haben.“

—Tom Evans, Vice President of Sales,  
Great Plains Manufacturing

## Was Sie jetzt unternehmen können

- Ermöglichen Sie Ihrem Vertriebsteam sowie Ihren Partnern und Distributoren, Produkte zu konfigurieren und schnelle, genaue Angebote aus einer CPQ-Lösung zu senden.
- Beseitigen Sie die Notwendigkeit, nachträgliche Preisaktualisierungen an Partner und Kunden zu schicken, indem Sie eine CPQ-Lösung dazu nutzen, ständig anwachsende Produktkataloge zu verwalten.
- Erhöhen Sie die Benutzerfreundlichkeit und praktische Nutzung Ihrer CPQ-Lösung, indem Sie eine Lösung wählen, die auch auf mobilen Geräten genutzt werden kann und indem Sie diese CPQ-Lösung mit Ihrem CRM-System integrieren.

## Fazit

In der heutigen Zeit erwarten Ihre Kunden ein individuell angepasstes Käuferlebnis und On-Demand-Zugang. Eine CPQ-Lösung kann in diesem Zusammenhang wesentlich dazu beitragen, die Verkaufsabläufe erfolgreicher und effizienter zu gestalten. Dies gilt für alle Branchen.

[Weitere Informationen zu Infor CPQ >](#)

<sup>1</sup> "TechRadar™: The Extended CRM Technology Ecosystem, Q4 2015," Kate Leggett, Forrester Research, Inc., 21. Dezember 2015.

<sup>2</sup> Aberdeen Group, "Maximizing the Sales Technology Ecosystem with Best-in-Class CPQ Deployments," Peter Ostrow and Nick Castellina, Dezember 2015.

<sup>3</sup> Gartner, "IT Leaders Value SFA Systems With Mobile Access, Basic Capabilities and Easy Integration," Robert P. Desisto, Tad Travis and Ilona Hansen, 17. Februar 2016.

<sup>4</sup> Infor, Configure-Price-Quote Optimization Strategies survey, 2015.

Teilen:   



Copyright © 2017 Infor. Alle Rechte vorbehalten. Die hier aufgelisteten Wort- und Designmarken (Name, Logo) sind Markenzeichen und/oder geschützte Marken der Infor und/oder deren Tochtergesellschaften und sonstiger verbundener Unternehmen. Alle anderen hier genannten Markenzeichen sind das Eigentum der betreffenden Unternehmen. [www.infor.com](http://www.infor.com).

Infor (Deutschland) GmbH, Hollerithstraße 7, 81829 München, [www.infor.de](http://www.infor.de)

INF-1562421-de-DE-0417-1