



Erhebliche Wettbewerbsvorteile in der Distribution dank CPQ-Software

Mit dem technologischen Wandel ist in der Distribution kein Stein auf dem anderen geblieben. Im 20. Jahrhundert – also in der Entwicklungsphase der Branche – mussten Distributoren noch möglichst nahe beim Kunden angesiedelt sein, um dessen Bedürfnisse erfüllen zu können. Heute stellt der geografische Standort kein Hindernis mehr dar: Die Kunden treffen ihre Auswahl im Internet und haben dabei gleich die Möglichkeit, mehrere Bezugsquellen zu vergleichen. Gleichzeitig sorgen Innovationen in der Supply Chain dafür, dass die überregionale und grenzüberschreitende Ausführung von Aufträgen immer leichter wird. Diese Faktoren ermöglichten den Aufstieg von Distributionsriesen wie Amazon Business und Alibaba, die weitere Vertriebsparten an sich ziehen – und den Wettbewerb damit verstärken.

Mit den neuen technologischen Möglichkeiten, die heute zur Verfügung stehen, können auch kleinere Distributoren die Agilität, Präzision und Geschwindigkeit erlangen, um sich gegen die großen finanzstarken Mitbewerber zu behaupten. Es dreht sich nicht mehr alles um den Preis: Diese kleineren Unternehmen sind mittlerweile besser aufgestellt, um spezielle Kundenbedürfnisse zu erkennen, ihr Geschäft zügiger umzustellen und neue Mehrwertoptionen anzubieten.

Configure-Price-Quote (CPQ)-Software zählt zu den wichtigsten technologischen Werkzeugen, die Distributoren dabei unterstützen, sich im Wettbewerb besser zu behaupten. Eine integrierte, auf Regeln basierte CPQ-Lösung kann mithilfe eines interaktiven visuellen Katalogs komplexe Bestellungen beschleunigen. Gleichzeitig werden Erfahrungen und Konzepte der Spitzenverkäufer im Unternehmen gesammelt und kodifiziert. Auch hinsichtlich Kitting und Bündelung von Multiproduktlösungen und -systemen kann CPQ vieles vereinfachen. Nicht zuletzt sorgt sie für kürzere Vorlaufzeiten, Umsatzsteigerungen und reduzierte Kosten.

Inhalt

3 Drei Gründe, warum CPQ-Software
Wettbewerbsvorteile schafft

5 Verbesserung der
Geschäftsergebnisse

6 Was bei CPQ-Software zu beachten
ist

9 Den Weg zum „Ja“ automatisieren

Drei Gründe, warum CPQ-Software Wettbewerbsvorteile schafft

CPQ-Software kann über eine Web-gestützte, visuelle Echtzeitdarstellung des bestellten Produkts das Einkaufserlebnis des Kunden verändern.

Verkaufsvertreter des Distributionsunternehmens erhalten Zugang zu detaillierten Produktinformationen und können sich so innerhalb kürzester Zeit tiefes Produktwissen aneignen. Das integrierte Guided Selling sorgt zudem für fehlerfreie Kostenvoranschläge.

CPQ-Software verhilft Distributoren folglich zu drei wichtigen Wettbewerbsvorteilen:

1. Vereinfachung der Auswahlvarianten

In der Distribution greift die Standardisierung immer weiter um sich, und Kundenzufriedenheit wird wichtiger denn je. Einige Distributoren heben sich mithilfe von CPQ-Software von den Konkurrenten ab: Sie sind in der Lage, komplexe Auswahlmöglichkeiten zu vereinfachen, der Abschluss von Geschäften wird erleichtert.

Huttig einer der größten Großhändler von Holzzeugnissen und Spezialbaustoffen, liefert ein gutes Beispiel für das Potenzial von CPQ.¹ Mit einer Cloud-basierten CPQ-Lösung bietet Huttig Händlern und deren Kunden die Möglichkeit, aus tausenden Kombinationsmöglichkeiten und Zubehörvarianten das passende Tür-Design zu entwerfen. Die Software wartet mit einem regelbasierten Konfigurator auf, der bei der Auswahl von Größe, Material, Zuschnitt, Farbe und weiteren Merkmalen wie Scharnieren und Griffen in einer schrittweisen Abfolge alle verfügbaren Varianten zugänglich macht.

Mit der eigenen Marke versehen, kann derselbe Konfigurator von Huttigs Händlern in ihrem jeweiligen Online-Verkaufsportal verwendet werden. Dabei lassen sich nicht nur einzelne Posten problemlos anpassen, sondern auch automatisierte Kostenvoranschläge mitsamt Bildmaterial erstellen und mit einem Klick per E-Mail an den Kunden senden. Mit einer Ankopplung des CPQ- an ein CRM-System werden Sonderrabatte und Mehrwertdienste automatisch berücksichtigt. Darüber hinaus kann die CPQ-Software automatisch alle Verkaufs- und Fertigungsunterlagen ausgeben, was den Bestellablauf beschleunigt und die Amortisationszeit verkürzt.

Huttig registrierte binnen eines Jahres deutliche Absatzsteigerungen. Nach eigener Einschätzung musste die Verkaufsabteilung dank der CPQ-Lösung um 80.000 bis 90.000 weniger Telefonanfragen bearbeiten. Wie Brian Robinson, Vice President und CIO bei Huttig, betonte, bedeutete das einen unmittelbaren Gewinn. „Noch wichtiger ist die gestiegene Kundentreue“, fügte er hinzu. „Unsere Kunden schätzen diese Möglichkeit, den Auftrag selbst zusammenzustellen und gleich ein Preisangebot zu erhalten. Der Preisfaktor ist nicht allein ausschlaggebend. Es geht um die Tools, die wir unseren Kunden bieten können.“²



2. Aufbau einer einheitlichen Wissensbasis

CPQ-Software trägt auch dazu bei, den etablierten Ruf eines Distributors in Sachen Servicequalität zu pflegen und auszubauen. Die Kunden erwarten fachliche Kompetenz bei der Beantwortung von Fragen und der Lösung von Problemen. Welche Leitungen sind mit einem bestimmten Schaltkasten kompatibel? Kann beim Einbau eines neuen Rohrs das alte Stromregelventil weiterverwendet werden? Das Wissen über Produkte, Zubehör, Versand und Rabatte konzentriert sich allzu oft auf die führenden Verkäufer und Manager von Distributionsunternehmen. CPQ-Lösungen bieten die Möglichkeit, das meiste Wissen der internen Fachleute in Form von Business Rules nachvollziehbar zu machen. Es kann dadurch in mehreren Geschäftseinheiten einfacher genutzt werden, vom Vertreter über den Händler bis hin zum Endanwender.

Mit einer CPQ-Lösung können alle Verkäufer im Call-Center des Distributors – vom Neueinsteiger bis zur langjährigen Spitzenkraft – einen konsistenten, einheitlichen Wissensbestand heranziehen. Die Servicequalität beruht nicht auf dem schwächsten, sondern dem stärksten Glied des Verkaufspersonals. Auch nach dem Weggang eines Mitarbeiters bleibt sein Erfahrungsschatz erhalten. Die Frage, ob der Austausch eines Kondensators die Lieferzeit einer Klimaanlage beeinflusst, kann mit der CPQ-Software für jede beliebige Konfiguration beantwortet werden – und das in Echtzeit.

3. Erweiterung um neue Dienstleistungen

Um auf dem gegenwärtigen Markt mithalten zu können, müssen Distributionsunternehmen sich rasch diversifizieren und neue Dienstleistungen anbieten können. „Distributoren müssen ihren Platz in der Supply-Chain überdenken“, meint die **Brown Smith Wallace Consulting Group**. Die traditionelle Rollenverteilung sei überholt: Einige große Hersteller setzen auf Technologie, um an der Distribution vorbei direkt an Großkunden zu verkaufen.³

Gleichzeitig greifen immer mehr Distributoren auf Technologien wie CPQ zurück, um neue Mehrwertaktivitäten wie Leichtfertigung, Montage und Produktkonfigurationsmanagement anzubieten.

Ein Distributor im Stahlsektor beispielsweise kann eine CPQ-Lösung in seine ERP-Anwendung einflechten und Halbfertigprodukte aus Stahl – mit neuen Serviceangeboten für Beschichtung, Zuschnitt und Verschweißung – verkaufen.

Ein CPQ-Portal auf Self-Service-Basis verhalf einem Distributor zu einem deutlichen Umsatzplus. In nur einem Jahr mussten vom Verkaufsinendienst

ca. 80.000
telefonische
Anfragen
weniger
bearbeitet werden.

Im Elektronikbereich wäre es denkbar, Einzelteile verschiedener Anbieter in Kits zu vereinen, was die Abhängigkeit von OEM-Werken vermindert. Distributoren in der Klimatechniksparte könnten gemeinsam mit Herstellern an der Ausschreibung eines Großhotels für mehrere hundert Klimaanlage teilnehmen. Bei all diesen Beispielen stellt eine CPQ-Software dem Distributionsunternehmen alle benötigten Komponenten aus unterschiedlichsten Quellen bereit, um die Anlagen gemäß der Spezifikation zusammenzubauen.

Eine CPQ-Lösung unterstützt die zügige Bereitstellung solcher neuen Dienstleistungen. Sie lässt sich im Nu dafür einrichten, dass ein Service den Verkäufern und auch den Kunden zur Verfügung steht, und fördert eine exakte Auftragsbearbeitung, die dynamische Unterlagen- und Stücklisten Erstellung sowie die geteilte Datennutzung zwischen CRM und ERP, um alle Schritte vom Auftrag bis zum Zahlungseingang zu verwalten. Der Bericht von **Brown Smith Wallace** lässt keine Zweifel offen:

„Der potenzielle Nutzen ist gewaltig. In den kommenden Jahren werden alte Gepflogenheiten von neuen Rollen und Chancen abgelöst. Aufgeschlossenen Distributoren, die gewappnet sind, wird dies zugutekommen.“⁴

Verbesserung der Geschäftsergebnisse

Einfach ausgedrückt, erzielt CPQ-Software eine breite Wirkung. Verkäufer, die damit arbeiten, fahren mehr Abschlüsse und mit einem höheren Transaktionswert ein – und das in kürzerer Zeit. Ein Verkäufer in der Distributionsbranche kann sich dank einer CPQ-Software auf die Kundenbedürfnisse konzentrieren, während die regelbasierte CPQ-Technologie für Zuverlässigkeit bei den Kostenvoranschlägen, beim Kitting, bei der Bündelung

sowie bei der Rabattanwendung sorgt. **Wie ein Bericht der Aberdeen Group** belegt, erhöht sich der Anteil der Verkäufer, die ihre Ziele erreichen, mit einer CPQ-Lösung um 26 %. Die Lead-Konversionsraten steigen um 17 %. Der durchschnittliche Umfang der Geschäftsabschlüsse ist doppelt so groß wie in Unternehmen ohne CPQ, und im Durchschnitt werden monatlich um 49 % mehr Anfragen beantwortet, wobei der Vertriebszyklus im Durchschnitt um 27 % kürzer wird.⁵

Wie schafft das die CPQ-Technologie? **Einige Experten verweisen auf** den Veränderungseffekt, der sich daraus ergibt, dass das gesamte Produktwissen zur Geltung gebracht wird. „Diese Anwendungen tragen potenziell dazu bei, dass Verkäufer vom Kunden anders wahrgenommen werden“, glaubt Chuck Schaeffer, CEO von Vantive Media. „Der Verkäufer agiert nicht mehr nur als Mittler, sondern als Fachmann, der Mehrwert schafft, indem er einen Abgleich zwischen komplexen Produkten und den Kundenbedürfnissen herstellt.“⁶

In einem Vertriebs-Call-Center können Verkäufer, die mit CPQ-Technologie arbeiten, Mehrwert schaffen: Während sie gemeinsam mit dem Kunden den Auftrag zusammenstellen, erhalten sie im richtigen Augenblick eine Erinnerung an die Verlängerung von Wartungsplänen, an Sonderaktionen oder an Produkt-Upgrades. Wo Up-Selling- und Cross-Selling-Möglichkeiten von Belang sind, wird ebenfalls darauf

Verkäufer, die mit einer CPQ-Software arbeiten, fahren

mehr Abschlüsse
und mit einem höheren Transaktionswert ein –
und das in kürzerer Zeit.

hingewiesen. Die CPQ-Lösung stützt den Verkäufer mit einem dynamischen zeitnahen Bild der Bestellung aus, und bietet ihm die Möglichkeit, Einzelheiten und Konstellationen nach Bedarf zu sondieren. Dadurch ist er besser in der Lage, dem Kunden noch mehr Aufmerksamkeit zu schenken und ihn zu beraten.

Unter Analysten sind die positiven Effekte von CPQ-Technologie kein Geheimnis mehr. In einem Bericht über den [Einfluss von CPQ auf die Kundenbeziehung](#) stellt Gartner fest:

„CPQ verhilft Verkaufsorganisationen zu mehr Effizienz, indem die Reaktionszeit auf Kundenanliegen sinkt und Fehler in der Angebotserstellung und damit der Nachbearbeitungsaufwand zurückgehen. Im gesamten Verkaufszyklus sind Konsistenz und eine aktive Kundenansprache sichergestellt.“⁷

Was bei CPQ-Software zu beachten ist

Umsatzsteigerungen, Kostenreduktionen, kürzere Vorlaufzeiten und mehr Kundenzufriedenheit: Um in der Distribution all diese Nutzenpotenziale eines CPQ-Systems ausschöpfen zu können, ist auf eine Reihe von Merkmalen zu achten:

- **Schrittweise Beratung und Zusammenarbeit:** Verkäufer müssen im Kundengespräch Konfigurationsvarianten verständlich und einfach durchgehen können, auf Problemstellungen eine Antwort haben und eine beratende Funktion ausüben. Mit nur einem Mausklick sollte die nächste relevante Informationsreihe aufrufbar sein. Mithilfe spezifischer Filterfunktionen können anpassbare Merkmale wie Größe, Farbe und Preisspanne gesteuert werden. Das erlaubt ein rasches Filtern der Ergebnisse und wirkt sich positiv auf das Kundenerlebnis aus.

- **Mehr Auswahlmöglichkeiten in kürzerer Zeit:** Die CPQ-Software hält nicht nur alle möglichen Produktvarianten abrufbereit, sondern kann auch Kernkonfigurationen für neue Baustoffprojekte, Lüftungssysteme, elektrische Schaltanlagen oder Audio-/Video-Mediatheken für einen späteren Gebrauch erfassen. Die Verkäufer müssen nicht von Null beginnen, um einen Vorschlag mit einer speziellen Art von Holzprodukt zu entwerfen. Neue Marken lassen sich rasch hinzufügen und die Kunden können Vorschläge für Zubehör und Zusatzkäufe problemlos einsehen. Für den Distributor ist es ein Leichtes, Pakete aus unterschiedlichen Produkten zusammenzustellen und zu präsentieren – z. B. Stecker und Halterungen plus Transformatoren. Mit Bausätzen und Paketen lässt sich ohne viel Aufwand margenstarkes Zubehör in die endgültige Bestellung aufnehmen.
- **Einsatz von 2D- und 3D-Bildern:** Ein Bild sagt manchmal mehr als tausend Worte. CPQ-Software ist imstande, dynamische Produktdarstellungen in 2D und 3D mit den exakten Kundenspezifikationen auszugeben. Wenn für den Vergleich nicht nur eine schriftliche Beschreibung, sondern auch ausführliches Bildmaterial zur Verfügung steht, können Käufer verschiedene Varianten schneller beurteilen und sich leichter entscheiden. Fenster können auf Fensterläden und das Einbaumaterial abgestimmt werden, oder die Gebläseflügel auf den Motor der Belüftung. Lösungspakete etwa aus TV-Gerät, Schrank und Montage lassen sich effizienter zusammenstellen.

- **ERP-Integration für kürzere Zyklen:**

CPQ-Software muss sich problemlos in eine breite Palette von ERP-Anwendungen integrieren lassen. Dieses Zusammenspiel sorgt dafür, dass Aufträge nicht nur schneller, sondern auch auf Anhieb ohne Fehler erledigt werden. Das wiederum ist gut für den Ruf Ihres Unternehmens und bewirkt positive Mundpropaganda – und entsprechend mehr Aufträge. **Everglades Direct**, ein Fulfillment-Dienstleister im B2B-Bereich mit einem Kundentamm von über 1 Million Kleinunternehmen, konnte mithilfe von CPQ-Software seine Abwicklungszeiten beschleunigen.⁸ Der regelbasierte Konfigurator ermöglichte außerdem einen geringeren Schulungsaufwand für den Kundenservice und den flexiblen Rückgriff auf saisonale Kräfte, was entsprechende Kosteneinsparungen mit sich brachte.

- **Automatisierte Unterlagenerstellung:**

CPQ-Software trägt zur Straffung des Bestell- und Abwicklungsvorgangs bei, indem sie ansprechende Angebote, vollständige Verträge, korrekte Aufträge sowie komplette Stücklisten und Arbeitspläne erstellt, und zwar abgestimmt auf die Bedürfnisse der Kunden und des Unternehmens. Die **Gorman-Rupp Company**, einer der führenden Hersteller von Pumpensystemen im Mittleren Westen der USA, hat genau davon enorm profitiert.⁹ Der Betrieb bedient mit Unterstützung von CPQ-Software mehr als 1.000 Distributoren, und mit der automatisierten Dokumentenverwaltung der Lösung hat sich die Bearbeitungszeit für Angebote von drei Wochen auf 15 Minuten verkürzt. Fazit: Absatz und Kundentreue sind sprunghaft angestiegen.

- **Vereinfachung von Training, Verwaltung und**

Sicherheit: CPQ muss sich durch hohe Benutzerfreundlichkeit auszeichnen und intuitiv handhaben lassen, damit der Schulungsaufwand möglichst gering bleibt. Die Software sollte Verkäufern auf der Grundlage von Best-Practices eine schrittweise Anleitung bieten, die Einarbeitung neuer Verkaufsmitarbeiter erlauben und darauf ausgelegt sein, dass alle Verkäufer imstande sind, vor allem auch als Berater zu fungieren. Ein Beispiel liefert der unabhängige Klimaanlage-Distributor **Virginia Air**: Dank der CPQ-Software ließ sich der Trainingsaufwand für Verkäufer von 6-12 Monaten auf einige Tage reduzieren.¹⁰ Im Sinne einer vereinfachten Verwaltung müssen CPQ-Geschäftsanwender die Möglichkeit haben, im Konfigurator ohne Unterstützung der IT Änderungen vorzunehmen. Und aus Sicherheitsgründen muss es rollenabhängige Zugangsbeschränkungen geben.

Mit CPQ-Software können Vertriebsmanager

Strategien und Konzepte ihrer besten Verkäufer erfassen

und die Einarbeitung neuer Verkaufsmitarbeiter vereinfachen.

Umbau des gesamten Unternehmens-Workflows

CPQ-Software kann mehr als die Konfiguration komplexer Paketbestellungen und die Verwaltung von Verträgen. Sie eröffnet den Führungskräften des Vertriebs die Möglichkeit, die Arbeitsabläufe im gesamten Unternehmen neu zu gestalten. In Kombination mit einem ERP-System kann CPQ die Auftragserfassung und die Rechnungslegung vereinfachen und gleichzeitig Support und Service beschleunigen.

CPQ ersetzt außerdem manuelle Verwaltungsaufgaben durch ein umfassendes, bequemes Anwendererlebnis. Dabei besteht nicht nur ein Rundum-Einblick in alle Produkt- und Kitting-Optionen, sondern auch in zeitnah aktualisierte Preis- und Verfügbarkeitsdaten. Um die Kundenbeziehung zu stärken und Upselling-Chancen zu nutzen, sind detaillierte Kundendaten griffbereit. CPQ-Lösungen besitzen ein vielfältiges Potenzial:

- **Distributionskunden** genießen bei Bestellungen optimale Präzision. Sie haben einen einfachen Überblick darüber, wie sich Eckdaten, Regeln und Variablen auf Komponenten und Lieferzeiten auswirken. Dank CPQ kennen sich Kunden bei aktuellen und zukünftigen Bestellungen besser mit verfügbaren Optionen und Komponenten aus. Indem sie mehr Einflussmöglichkeiten auf den Angebotsprozess haben, genießen sie mehr Eigenverantwortung für den Kauf. Kunden schätzen auch die Möglichkeit von Self-Service-Portalen, die jederzeit und auf beliebigen Geräten genutzt werden können.
- **Vertriebsmitarbeiter** können Angebote schneller vorlegen und sich auf die Pflege der Kundenbeziehung und die Lösung von Problemen konzentrieren. Informationen zur Marge sind leicht abrufbar und werden bei der Auswahl verschiedener Materialien, Armaturen und Zubehörkomponenten laufend aktualisiert. Das erleichtert die Erfüllung von Rentabilitätszielen und sorgt für eine schnellere Erreichung der Quoten.
- **Vertriebsmanager** können Strategien und Konzepte ihrer besten Verkäufer erfassen und die Einarbeitung neuer Verkaufsmitarbeiter vereinfachen. So lässt sich mit CPQ-Software darstellen, wie man einen Käufer optimal durch die Auswahl von hunderten Steckdosen, Schaltern und Verbindern führt, die bei einer Bestellung von Elektrobauteilen für ein Bauprojekt von Belang sein können.
- **Das Marketing** kann Sonderangebote schneller sichtbar machen und einzelne Artikel zu Bündeln zusammenfügen, für die besondere Bedingungen gelten. Wenn etwa bei einer Bestellung über Elektronikteile ein bestimmtes Gewicht überschritten wird und die gesamte Lieferung in einem eigenem LKW erfolgen kann, kann ein Rabatt zum Tragen kommen. Die CPQ-Software macht Kunden außerdem auf neue Aktionsangebote und Merkmale mit Fortgang der Bestellung kontextgerecht aufmerksam. Das Marketing verfügt zudem über zeitnahe Daten zu Kundenbedürfnissen und -trends, was die Produktentwicklung und -planung verbessern kann. Vor allem aber lässt sich mit Vorschlägen zu rentableren Produktoptionen das Kundenverhalten steuern, ohne die Erfüllung der Kundenbedürfnisse zu vernachlässigen. Die Gesamtheit dieser Funktionen trägt im Hinblick auf die Erfüllung des Kundenbedarfs und eine stärkere Produktdifferenzierung zur Sicherung eines maßgeblichen Wettbewerbsvorteils teil.

- **Händler und andere Verkaufskanäle** können CPQ-Software in ihre Systeme integrieren, die als Schnittstelle zum Kunden fungieren, und sie haben mehrschichtige Funktionen für komplexe Absatzkanäle zur Verfügung. Ihre Kunden können im visuellen Katalog schneller und einfacher suchen und erhalten automatisch Optionen und Varianten angezeigt. Automobilteil-Distributoren beispielsweise können CPQ-Software als intuitives, dynamisches Bestell-Interface einsetzen, das nur die verfügbaren Optionen zu Bremsen, Kupplungen und Montagesätzen präsentiert. Die Zusammenarbeit wird einfacher, weil die CPQ-Software dynamisch eine Stückliste ausgibt, ohne manuelle Bestelleingabe und ohne Duplizierung von Informationen.
- **Das IT-Team** hat mehr Zeit für Innovationen und neue Projekte, da die Vertriebs-, Marketing- und operativen Teams mithilfe der Software CPQ-Änderungen rasch und unkompliziert vornehmen können, ohne dass die IT unterstützend eingreifen muss.

Den Weg zum „Ja“ automatisieren

Mit jedem Klick führt eine hochentwickelte CPQ-Software den Distributionskunden durch die Fülle von Optionen, die er in Eigenregie wählen kann. Der Kunde kann mitverfolgen, wie seine dynamisch konfigurierte Kombination Form annimmt und wie sich unterschiedliche Varianten auf Preis und Folgeerfordernisse auswirken. In einer interaktiven Begleitung wird sichergestellt, dass Lieferdatum, Leistungsziel und Compliance-Vorgaben berücksichtigt sind. Insgesamt erhält der Kunde dadurch mehr Kontrollmöglichkeiten und erlebt den Bestellvorgang als unkomplizierter. Das Partnerschaftsverhältnis zum Distributor erreicht eine neue Dimension.

Vor dem Hintergrund des sich verschärfenden Konkurrenzdrucks unterstützt CPQ-Software Distributoren dabei, das Kundenerlebnis zu verbessern. Hierin liegt der Schlüssel zur Markendifferenzierung und zu nachhaltigem Wachstum.

Erfahren Sie mehr über CPQ-Software
(Configure-Price-Quote)



¹Infor, "Huttig Building Products—Customer Video," Infor.com.

²Brown Smith Wallace Consulting Group, "Blurring the Lines Between Manufacturing and Distribution: Exploring the Hybrid Business Model", November 2014.

³Brown Smith Wallace Consulting Group.

⁴Aberdeen, "Configure-Price-Quote: Best-in-Class Deployments that Speed the Sale," Peter Ostrow, July, 2013

⁵Chuck Schaeffer, "How Manufacturing CPQ Software Simplifies Complex Selling", CRMsearch.com, 2015.

⁶Gartner How CPQ Impacts Customer Engagement, Praveen Sengar, October 22, 2013. Last refreshed May 21, 2014.

⁷Infor, "Everglades Direct increases personalization with Infor Product Configurator," Infor.com.

⁸Infor, "Virginia Air improves product configuration with Infor PCM", The Wholesaler, July 2014.

⁹Infor, „The Gorman-Rupp Company increases sales and distributor loyalty with Infor Configure Price Quote", Infor.com

¹⁰Infor, „Virginia Air improves product configuration with Infor PCM", The Wholesaler, Juli 2014

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

Infor (Deutschland) GmbH, Hollerithstraße 7, 81829 München, www.infor.de

INF-1468879-de-DE-0317-2