



CPP-Applikation

- Optimierung des Prozesses von der Opportunity bis zum Auftrag
- On-Demand-Architektur
- CRM-Integration
- Auftragserstellung mit ERP-Integration
- Leichte Implementierung und Wartung

Editionen

- CPP
- SPP
- Offline

Beispiele gemeinsamer Kunden

Kodak, USA & EU

Führender Anbieter von graphischen Kommunikationsprodukten

Ambu, Dänemark

Entwickler, Hersteller und Verkäufer von diagnostischen und lebenserhaltenden Anlagen

ARM, UK

Führender Anbieter von Intellectual Property-Mikroprozessoren

ShoreTel, USA

Schnell wachsender IP-PBX-Telefonieanbieter

“Die enge Integration zwischen BigMachines und Oracle CRM On Demand bedeutet einen gesteigerten Wert für unsere Kunden dadurch, dass der Prozess von der Opportunity bis zum Auftrag nahtlos in eine umfassende CRM-Lösung integriert ist,”
- Tom Herrmann, Vice President ISV Management und Strategie bei Oracle.

Durch die Integration in Oracle CRM On Demand ermöglicht die BigMachines CPP-Lösung (für Konfiguration, Preis- und Angebotserstellung) Kunden mit komplexen Produkten und vielfältigen Vertriebskanälen eine Optimierung des gesamten Vertriebsprozesses von der Opportunity bis zum Auftrag, einschließlich Produktselektion, Konfiguration, Preis- und Angebotserstellung, Auftragseingabe und Genehmigungsworkflows.

Die On-Demand-Architektur der BigMachines-Lösung, verfügbar in zwei modularen Angeboten, steigert den Wert der CRM-Funktionalität und bringt Kunden folgenden Nutzen:

Leistungen	SPP Select, Price, Propose	CPP Configure, Price, Propose
Vorteile		
Optimierung mehrfacher Genehmigungsübergaben durch automatisierten Workflow	X	X
Eliminierung redundanter Dateneingaben in mehrere Systeme	X	X
Reduzierung der Kundenantwortzeit	X	X
Reduzierung fehleranfälliger Angebote	X	X
Minimierung manueller, zeitintensiver Angebotserstellung	X	X
Einhaltung von konsistenten Angebotsformaten	X	X
Automatische Aktualisierung der Angebots- und Auftragsinformationen im CRM-System	X	X
Verfolgung der Angebotserfolgsrate, Verbesserung von Forecasts und Vertriebsreporting	X	X
Ergreifung verfehlter Cross- und Upselling-Möglichkeiten		X
Eliminierung manueller, inkonsistenter Produktkonfigurationen		X
Funktionen		
Produktselektion	X	X
Preiserstellung	X	X
Angebotserstellung	X	X
Vertragserstellung und -Genehmigung – NEU!		
CRM-Integration	X	X
Auftragsverwaltung & ERP-Integration	X	X
Guided Selling		X
Konfiguration		X
Zusätzliche Optionen		
Offline-Funktion	€	€



Produktselektion

Schnelle Selektion der Produkte zur Hinzufügung in das Angebot:

- Produktsuche u.a. nach Beschreibungen, Artikel- oder Seriennummern, Kategorien
- Beantwortung von Fragen im Rahmen des Guided Selling, um die Produktauswahl einzuzugrenzen
- Schnelles Hinzufügen von Produkten in die Angebote

Preiserstellung

Optimierung des Preiserstellungsprozesses:

- Anwendung von kunden-, vertriebskanal- und produktspezifischen Preisen
- Anwendung erweiterter Preiserstellungs- und Rabattregeln basierend auf mehreren Parametern über mehrfache Produktlinien hinweg
- Kostenbasierte Preis- und Kalkulationserstellung
- Erstellung und Verwaltung von Angeboten mit vielen Positionen
- Echtzeit-Erfassung von zentralen Vertriebs- und Forecastingdaten: Status, Wettbewerber, Abgabedaten und Wahrscheinlichkeit des Auftragsgewinns

Angebotserstellung

Beschleunigung der Erstellung von hochqualitativen, maßgeschneiderten Angeboten:

- Anschreiben, Angebotszusammenfassungen, Geschäftsbedingungen
- Upselling-Optionen wie Empfohlene Services & Ersatzteile
- Anpassung und Markenerstellung für spezifische Produkte, Vertriebskanäle und Kunden jeweils mit eigenem Inhalt.
- Erstellung von Angeboten in Word, Adobe Acrobat oder HTML

CRM-Integration

Eine Lösung für den gesamten Prozess von der Anfrage zum Auftrag:

- Automatische Aktualisierung Ihrer Oracle CRM Opportunity durch Hinzufügen der Angebots- und Produktinformationen für ein genaueres Vertriebsreporting
- Reduzierung von doppelten Daten

Auftragsverwaltung & ERP-Integration

Leichte Online-Übermittlung von Aufträgen mit voller Integration in vorhandene Geschäftssysteme wie CRM & ERP:

- Automatische Umwandlung von Angeboten in Aufträge
- Anpassung der Auftragsformulare zur Erfassung aller erforderlichen Auftragsdaten
- Genehmigung von Aufträgen durch maßgeschneiderten Workflow

Guided Selling

Selektion des für die Kundenanforderungen optimalen Produkts:

- Eingabe von Spezifikationen und Anforderungen zur Suche nach dem richtigen Produkt auf Basis von mehrfachen Parametern
- Überprüfung der Produkt- und Modellprofile einschließlich Bildern, Datenblättern, Zeichnungen und anderen begleitenden Dokumenten
- Unterstützung einer komplexen, bedarfsgerechten Selektion

Konfiguration

Konfiguration des Produkts mit den entsprechenden Funktionen und Optionen, um den Kundenanforderungen gerecht zu werden:

- Auswahl der gewünschten Funktionen und Optionen und Anzeige der relevanten Preise
- Einschränkung von Auswahlen mittels Kompatibilitätsregeln und gültigen Kombinationen
- Benutzerführung durch Empfehlungen, Hilfetools und Kalkulatoren
- Anzeige der Lieferzeit und Verfügbarkeit auf Basis der Konfiguration
- Erstellung von Stücklisten und Routings
- Unterstützung komplexer Kalkulationen und Engineering-Algorithmen
- Erstellung dynamischer Teilenummern auf Basis der Konfiguration
- Schreiben, Testen und Warten von Regeln mithilfe einer einfachen browserbasierten Oberfläche

BigMachines und das BigMachines-Logo sind Servicemarken von BigMachines, Inc.