



## Angebotssystem mit Anbindung an CAS genesisWorld CRM

<b>Ausgangssituation</b>	<p>Einer der weltweit führenden Anbieter von Systemlösungen für die Funknetzplanung und das Spectrum-Management erstellte bislang Angebote wie folgt:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1) Der Vertrieb nimmt die Kundenanforderung entgegen und erstellt einen Angebotsentwurf.</li><li>2) Die Technik ergänzt und kalkuliert im Angebot die notwendigen Zukauf-Komponenten wie Hardware und Datenbank-Lizenzen.</li><li>3) Der Vertrieb gewährt Bestandskunden komplexe Rabattierungen je nach vorhandener Installation.</li></ol>
<b>Problem</b>	<p>Das Systemhaus klagte unter anderem über folgende Probleme:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• großer Abstimmungsbedarf bei Produktauslegung und Rabattierung</li><li>• kaum Know-how-Transfer zwischen Vertrieb und Technik</li><li>• hohe Korrekturaufwände bei Änderungen</li><li>• unterschiedliche Hilfsmittel wie Word, Excel und CRM genesisWorld erschweren die Arbeit und vergrößern die Fehleranfälligkeit.</li></ul>
<b>Lösung</b>	enomic.offer
<b>Integration</b>	CAS genesisWorld CRM-System
<b>Technologie</b>	<p>Shared Database, Batch</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1) <u>Datenpflege in enomic.offer</u> Die Produktmanager pflegen in enomic.offer die Produktmodelle und die dazugehörigen Textbausteine und Dokumentenvorgaben für die Dokumentengenerierung.</li><li>2) <u>Angebotserstellung in enomic.offer mit Datenabgleich zu genesisWorld</u> Bei Kundenanfragen öffnet das CRM-System CAS genesisWorld über einen Batch-Aufruf das enomic.offer Angebotssystem, das die betreffenden Kontaktdaten direkt aus der CAS-Datenbank liest. Im Angebotskonfigurator erstellen die Vertriebsmitarbeiter das gewünschte Angebot. Abschließend generiert enomic.offer ein PDF in ein Transfer-Verzeichnis hinein, aus dem CAS genesisWorld die Daten importiert.</li></ol>
<b>Nutzen</b>	<p>Wesentliche Vorteile für das Systemhaus jetzt:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Vertrieb erstellt selbstständig korrekte Angebotsunterlagen</li><li>• automatisch exakte Kalkulation von komplexen Rabattierungen</li><li>• nötige Zusatzpositionen werden automatisch hinzugefügt und kalkuliert</li><li>• zentrale Datenbasis für das Produktwissen und die Zukauf-Komponenten</li><li>• direkte Datenanbindung an das CRM-Bestandssystem CAS genesisWorld</li></ul>
<b>Ergebnis</b>	Das Systemhaus erhielt mit enomic.offer <u>ein</u> umfassendes Werkzeug für die zuverlässige Preisfindung und korrekte Angebotserstellung. Somit entstehen heute die Angebote schneller und qualitativ besser.
<b>Kontakt</b>	<a href="http://www.intermediate.de">www.intermediate.de</a>

*Hinweis: Dies ist ein Integrationsbericht aus der IKT-Branche. Zum Datenschutz bleiben Namen und Interna ungenannt.*