



## Angebotskonfigurator mit Preisfindung für Telekommunikations-Systemhaus

<b>Einführung</b>	Bestandskunden sind das A und O für zahlreiche Unternehmen. Deshalb erhalten sie beim Up-Selling nicht selten Rabatte. Diese individuelle Preisfindung ist eine große Strapaze für Unternehmen, deren komplexes Produkt-Portfolio zahlreiche Varianten umfasst. – Einen einfachen Weg zur Preisfindung und Kundenbindung zeigt dieses Projekt:
<b>Kunde</b>	Systemhaus für Funknetzplanung
<b>Profil</b>	Einer der weltweit führenden Anbieter von Systemlösungen für die Funknetzplanung.
<b>Ausgangssituation</b>	Das Unternehmen erstellte früher Angebote wie folgt: <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>	Das Unternehmen klagte unter anderem über folgende Probleme: <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-System erschweren die Arbeit und vergrößern die Fehleranfälligkeit.</li></ul>
<b>Lösung</b>	enomic.offer
<b>Nutzen</b>	Wesentliche Vorteile für das Unternehmen jetzt: <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</li></ul>
<b>Ergebnis</b>	Das Unternehmen 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 Projektdarstellung aus der IKT-Branche. Zum Datenschutz bleiben Namen und Interna ungenannt.*