

Pos	Artikel-Code	Basispreis	Zuschlag	Zuschlagswert	Rabatt	Rabattwert	Positionswert
		137.993,62	0 %	0,00	0 %	0,00	137.993,62
		1.200,00	0 %	0,00	0 %	0,00	14.400,00
		1.200,00	0 %	0,00	5 %	1.200,00	22.800,00
		15.000,00	0 %	0,00	0 %	0,00	15.000,00
		22.000,00	0 %	0,00	0 %	0,00	17.600,00
		4.500,00	30 %	1.350,00	15 %	4.400,00	4.972,50
		5.000,00	30 %	1.500,00	10 %	877,50	5.850,00
		10.000,00	34 %	3.400,00	10 %	1.340,00	12.060,00
		15.000,00	0 %	0,00	0 %	0,00	15.000,00
		1.200,00	3 %	180,00	15 %	7.378,88	41.813,60
						0,00	18.000,00

Angebotssystem mit Plausibilitätsprüfung und Preisfindung

Einführung

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 diese Prozesslösung:

Ausgangssituation

Einer der weltweit führenden Anbieter von Systemlösungen für die Funknetzplanung erstellte früher Angebote wie folgt:

- 1) Der Vertrieb nimmt die Kundenanforderung entgegen und erstellt einen Angebotsentwurf.
- 2) Die Technik ergänzt und kalkuliert im Angebot die notwendigen Zukauf-Komponenten wie Hardware und Datenbank-Lizenzen.
- 3) Der Vertrieb gewährt Bestandskunden komplexe Rabattierungen je nach vorhandener Installation.

Problem

Das Systemhaus klagte unter anderem über folgende Probleme:

- großer Abstimmungsbedarf bei Produktauslegung und Rabattierung
- kaum Know-how-Transfer zwischen Vertrieb und Technik
- hohe Korrekturaufwände bei Änderungen
- unterschiedliche Hilfsmittel wie Word, Excel und CRM erschweren die Arbeit und vergrößern die Fehleranfälligkeit.

Lösung

enomic.offer

Nutzen

Wesentliche Vorteile für das Systemhaus jetzt:

- Vertrieb erstellt selbstständig korrekte Angebotsunterlagen
- automatisch exakte Kalkulation von komplexen Rabattierungen
- nötige Zusatzpositionen werden automatisch hinzugefügt und kalkuliert
- zentrale Datenbasis für das Produktwissen und die Zukauf-Komponenten
- direkte Datenanbindung an das CRM-Bestandssystem

Ergebnis

Das Systemhaus erhielt mit enomic.offer ein umfassendes Werkzeug für die zuverlässige Preisfindung und korrekte Angebotserstellung. Somit entstehen heute die Angebote schneller und qualitativ besser.

Kontakt

www.intermediate.de

Hinweis: Dies ist eine Prozesslösung aus der IKT-Branche. Zum Datenschutz bleiben Namen und Interna ungenannt.