



Reinvent B2B **customer** relations

CPQ - Configure Price Quote Best Practice Beispiele

2023-06-20

Frank Poschmann

Was ist ein CPQ-System?

1

Configure

Das Herzstück des Configurators: Produktstrukturierung verschiedene Konfigurationskonzepte und -strategien, Regeln zur Kompatibilität von Komponenten und Leistungsbausteinen, automatische Zusammenstellung des Angebots

2

Price

Verschiedene Kalkulationsmethoden zur Preisfindung auf Basis von Preislisten oder kostenbasiert

3

Quote

Automatisierte Erzeugung des Angebotsdokuments und ggf. weiterer Dokumente

4

**Offer
Management**

Diese Funktionalität liegt häufig in einem CRM-System (z.B. PisaSales). Schwerpunkt im Planware CPQ sind dabei Angebots- bzw. Konfigurationsversionierung, Suche und Vergleich. Optional steht eine Kontakt- und Adressverwaltung zur Verfügung



Planware CPQ - der Prozess



Logischer Aufbau des Planware CPQ

Vertriebssystem

Planware CPQ net

- Angebotsverwaltung
- Konfiguration
- Kalkulation
- Dokumentengenerierung



Planware CPQ Tools

Planware CPQ Product Designer

- Pflege von Produktkomponenten und Varianten ohne Programmierkenntnisse



Planware CPQ Developer Studio

- Programmiersystem für Auslegungsrechnung und Anwendungsentwicklung



Welchen Nutzen hat das Planware CPQ-System?

1

Zeitersparnis

Budgetangebote auf Knopfdruck auf Basis abgefragter Anforderungen (**globale Parameter**)

Komplettes Produktwissen direkt zugreifbar, keine Nachfragen notwendig
Bestehende Konfigurationen können weiter angepasst werden

2

Korrektheit

Expertensystem: Kein Produktwissen notwendig

Mit **aktiven Regeln** werden notwendige Anpassungen bei Änderungen automatisch durchgeführt

3

Standardisierung

Produktstrukturierung, Baukastensysteme, Gleichteileverwendung
Variantenmanagement

Zentrale Festlegung des Angebotenen durch **Standardkonfiguration**
Einheitliches Erscheinungsbild, Einhaltung der CI

4

Verkaufserfolg

Möglichkeit von Cross- und Upselling



Unsere CPQ-Kunden - eine Auswahl

