CASE STUDY

Mehr Umsatz durch Cross-Selling und fehlerfreie Angebote in Sekunden dank CPQ

XIRRUS
High Performance Wireless Networks

Kundenprofil
Xirrus ist einer der weltweit führenden Anbieter von Hochleistungs-Wi-Fi-Lösungen.

Branche
Hi-Tech

Regionen
Nordamerika, Europa, APAC, Mittlerer Osten, Afrika, Zentral- und Südamerika.

Lösung
Configure Price Quote (CPQ)

Vorteile dank CPQ
- Angebotserstellung in weniger als 60 Sekunden
- Fehlerquote in Angeboten sinkt auf unter 5%
- Anstieg der mitverkauften Services auf über 90%
- Eine neue Quelle für hochwertige Leads

Xirrus ist einer der führenden Anbieter von passgenauen, flexibel erweiterbaren High-Performance-Wi-Fi-Lösungen, die mit minimaler Ausstattung auskommen und zuverlässig Leistung liefern. Zudem bietet Xirrus ein Höchstmaß an Sicherheit für die Nutzung mobiler Geräte in Unternehmen.

Die Herausforderung

Im typischen Vertriebsprozess bei Xirrus statten die Sales Engineers den Kunden einen Besuch vor Ort ab, um eine vollständige Liste aller benötigten Produkte und der dafür benötigten Befestigungsoptionen zusammen zu stellen. Auf Grundlage dieser Liste erstellte dann der verantwortliche Vertriebsmitarbeiter das Angebot in einer Excel-Tabelle.

Dabei musste der Vertrieb die gesamte Produktliste, die die Sales Engineers zusammengestellt hatten, von Hand in das Angebots-Excel übertragen. Ein Prozedere, das viel Zeit und Nerven kostete und zudem recht anfällig für Übertragungsfehler war.

Die Preisstruktur war durch die Excel-Tabelle vorgegeben und an die ausgewählten Komponenten gebunden, so dass Xirrus insbesondere bei größeren Projekten Mengenrabatte manuell in das Angebot einarbeiten musste, um beim Preis wettbewerbsfähig zu bleiben. Bei den Kunden entstand dadurch der Eindruck, dass es sich bei Xirrus um einen hochpreisigen Nischenanbieter handelte. So gingen aufgrund dieser falschen Annahme auf Kundenseite einige Projekte verloren.

Bei der Angebotserstellung vergaßen die Vertriebsmitarbeiter bestimmte Komponenten anzubieten, oder insbesondere auch Service und Support in das Angebot aufzunehmen. Einstweilen mussten sogar Rabatte wieder zurückgenommen werden. Und letztendlich musste am Ende immer ein Sales Engineer das Angebot noch mal überprüfen, weil es so dermaßen komplex zusammengesetzt war.

Außerdem fragten immer mehr Partner und Kunden nach einer Möglichkeit, Preisinformationen und Angebotsoptionen selbst nachschauen zu können.

Die Lösung

Schließlich entschied sich Xirrus für CPQ (Configure Price Quote – deutsch: Konfiguration Preis Angebot) von CallidusCloud, um den gesamten Angebotsprozess zu vereinfachen. In einem ersten Schritt wurden dabei alle Produktinformationen und die dazu gehörigen Preise in CPQ eingespielt. Anschließend wurde CallidusCloud's CPQ mit Salesforce CRM integriert. Damit wurde zum einen sichergestellt, dass alle Rabatte automatisch richtig hinterlegt waren. Zum anderen wurden auch alle Freigabeprozesse komplett konfiguriert, die für die Registrierung von neuen Projekten auf Basis des Partner-Status' relevant waren. CPQ von CallidusCloud wurde direkt in Salesforce CRM eingebaut, um dem Vertrieb die Anmeldung in das System über Single Sign-on zu erleichtern. Zu guter Letzt wurden flexible Preismodelle auf Volumen- und Produkt-Basis in CPQ eingerichtet, um dem Vertrieb alle Möglichkeiten bei der Angebotserstellung zu geben. Mit Hilfe des ausgezeichneten Supports von CallidusCloud war die CPQ-Lösung innerhalb von nur sechs Wochen komplett installiert und wird seitdem fast ausschließlich von Xirrus in Eigenregie gewartet.

CallidusCloud®

Callidus Software GmbH | An der Welle 3, 60322 Frankfurt, Deutschland | www.calliduscloud.de | sales-de@calliduscloud.com | +49 69 7593 8421
© 2014 CallidusCloud – Alle Rechte vorbehalten.

CPQ
by CallidusCloud

> Wir haben uns etliche Optionen angeschaut, um unseren gesamten Angebotsprozess zu verbessern. Letztlich konnte uns nur die Lösung von CallidusCloud überzeugen. Sie bietet als einzige die für den Vertrieb notwendige Flexibilität, um unser Preissystem vollständig zu implementieren, ohne die Software umprogrammieren zu müssen, oder Geld für individuelle Anpassungen auszugeben. Beeindruckend war auch, dass das gesamte System binnen 6 Wochen vollständig einsatzbereit war, inklusive einer nahtlosen Integration mit unserem Salesforce CRM. Unser Vertrieb ist nun in der Lage Angebote innerhalb von Sekunden zu erstellen, während alle Informationen automatisch mit dem CRM synchron gehalten werden.

Rick Austinson,
IT-Leiter, Xirrus

Die Ergebnisse

Die CPQ-Lösung von CallidusCloud hat den gesamten Angebotsprozess bei Xirrus vereinfacht und ermöglicht es dem Vertrieb jetzt alle Produkte aus der Auflistung der Ingenieure ganz leicht in das Angebot einfließen zu lassen. Dabei erstellt das System automatisch die bestmögliche Konfiguration aller Komponenten und schlägt selbständig die notwendigen Befestigungsoptionen sowie weitere Extras vor.

Angebote können nunmehr in weniger als 60 Sekunden angefertigt werden – eine enorme Zeitersparnis im Vergleich zu dem vorherigen Zeitaufwand, der je nach Angebot 30 Minuten oder mehr betragen hat. Cross- und Up-Selling hat seit der Einführung von CallidusCloud CPQ deutlich zugenommen, insbesondere der Verkauf von Services ist von ehemals 50% auf über 90% hochgeschnellt. Die Fehlerquote bei den Angeboten ist rapide nach unten gegangen. Während früher noch rund die Hälfte aller Angebote überarbeitet werden mussten, sind es seit der Einführung von CPQ weniger als 5%.

Ein weiterer Vorteil der Lösung ist der hohe Grad an Automation, so dass z.B. manuelle Freigabeprozesse so gut wie gar nicht mehr notwendig sind, weil die richtigen Preis- und Rabattinformationen durch das System automatisch herangezogen werden. Das hat zu einer spürbaren Verkürzung des gesamten Vertriebsprozesses beigetragen. Die automatisierte Angebotserstellung führt aber auch zu einer größeren Kundenzufriedenheit, weil beispielsweise automatisch Rabatte auf höherpreisige Produkte vergeben werden, wenn die günstigeren Komponenten gerade nicht erhältlich sind. Abgerundet wird die CPQ-Lösung von CallidusCloud durch die einfache und gleichermaßen schnelle Funktion zur Erstellung des Angebot-Dokuments. Auf diese Weise wirken die Angebote stets einheitlich und professionell. Zudem lassen sich bei Bedarf neue Konditionen, Produkte, oder Währungen ganz leicht in dem bestehenden Format anpassen.

Über CPQ von CallidusCloud

CPQ von CallidusCloud unterstützt Sie dabei den bestmöglichen Verkaufsabschluss zu erzielen und den Vertriebsprozess zu beschleunigen. Die Lösung ist online und mobil verfügbar. CPQ vereinfacht Ihren gesamten Angebots- und Vertriebsprozess und macht es Ihnen ganz leicht stets das beste Angebot aus Produkten, Extras und Services zu erstellen. Sie brauchen sich nie wieder bezüglich Kompatibilität, Preisen und Rabatten den Kopf zu zerbrechen. CPQ stellt automatisch sicher, dass die passenden Produkte und die richtigen Preise ausgewählt werden. Unnötige oder überhöhte Rabatte gehören somit der Vergangenheit an. Die wichtigsten Vorteile in der Übersicht:

- Mehr Angebote in weniger Zeit
- Kürzere Vertriebsprozesse
- Mehr Umsatz

Für weitere Informationen zu Configure, Price, Quote (CPQ) von CallidusCloud: Besuchen Sie http://calliduscloud.com/products/quote-software/
oder rufen Sie uns an unter Tel. **+49 69 7593 8421**.

CallidusCloud®

Callidus Software GmbH | An der Welle 3, 60322 Frankfurt, Deutschland | www.calliduscloud.de | sales-de@calliduscloud.com | +49 69 7593 8421
© 2014 CallidusCloud – Alle Rechte vorbehalten.