

FALL- STUDIE



Geschäftsprofil

Führer im Bereich des High Performance Wireless Networking

Branche

Hightech

Geographie

Nordamerika, Europa, Asien-Pazifik, Naher Osten, Afrika, Mittel- und Südamerika.

Lösung

CPQ

Vorteil

- Angestellte können in unter 60 Sekunden Angebote erstellen
- Fehlerraten sinken schlagartig auf weniger als 5 %
- Verbessertes Cross-Selling von Support Services bei über 90 % der Abschlüsse
- Schafft eine neue Lead-Quelle

Xirrus steigert sein Cross-Selling und reduziert Fehler mit CPQ

Xirrus bietet modulare, erweiterbare und aktualisierbare Wireless-Lösungen an, die weniger Zubehör erfordern und dennoch vorhersehbare Performance und überragende Mobilitäts-Sicherheitslösungen für Geschäftskunden liefern. Das Unternehmen wurde im Jahr 2004 gegründet, betreibt seinen Hauptsitz in Thousand Oaks, Kalifornien und ermöglicht es Organisationen, ihre geschäftsentscheidenden Anwendungen und Operationen in sicherem Rahmen mobil zu machen.

Die Herausforderung

Der Quotingprozess war langwierig und zäh; die Vertriebsingenieure mussten den Installationsstandort begutachten, um eine Liste der notwendigen Optionen für Produkte, Montage, Software und Support aufzustellen. Nach der Vervollständigung wurde die Liste einem Vertriebsangestellten übergeben, der dann mithilfe von Tabellen eine Quote erstellte. Der Vertriebsingenieur bereitete im Grunde die Stückliste vor und der Angestellte konzentrierte sich auf die Preisgebung.

Die Methode mit Tabellen machte es notwendig, dass der Vertrieb eine manuelle Übersetzung der von den Ingenieuren bereitgestellten Produktliste anfertigen lassen musste, was zeitaufwändig war. Die Preisgebung war fix und mit den jeweils ausgewählten Einheiten verknüpft, wobei spezielle Preise erst durch Senden von E-Mails an den Vorgesetzten und dessen Vorgesetzten genehmigt werden konnten. Manchmal musste Xirrus manuelle Rabatte anwenden, um den Größensparnissen bei Großaufträgen gerecht zu werden und um preislich wettbewerbsfähig zu bleiben. Dies führte zur Auffassung, dass Xirrus ein hochpreisiger Nischenanbieter sei, was wiederum zu Geschäftseinbußen führte.

Die Vertriebsangestellten vergaßen beim Quotingprozess oft Komponenten oder Support hinzuzufügen und mussten sogar Rabatte zurückziehen. Darüber hinaus musste ein Vertriebsingenieur jedes Angebot aufgrund seiner Komplexität überprüfen.

In letzter Zeit forderten unsere Partner und Kunden ein System, um selbst Preisgebungsinformationen und -optionen einsehen zu können.



“ Wir haben uns eine Reihe von Optionen zur Verbesserung unseres Quoting- und Dokumentenerstellungsprozesses angesehen und sind der Meinung, dass nur CallidusCloud die Lösung anbietet, die flexibel genug ist, um unsere Preisgebungsregeln miteinzubeziehen, ohne Coding oder Anpassung der Software zu erfordern. Die Lösung war innerhalb von 6 Wochen betriebsbereit und ist nahtlos in unser Salesforce CRM-System eingebettet, wo es dem Vertrieb dabei hilft, Angebote in Sekundenschnelle zu generieren und dabei automatisch unser CRM aktuell hält. ”

Rick Austinson,
Senior Director IT,
Xirrus

Die Lösung

CPQ (Configure Price Quote) von CallidusCloud wurde eingeführt, um den Vorgang der Angebotserstellung zu vereinfachen. Produkt- und Preisgebungsinformationen aus mehreren Systemen wurden in CPQ eingespeist und in eine Salesforce CRM integriert. Dadurch wurden die korrekten Rabattinformationen und eindeutige Genehmigungskriterien basierend auf dem Abschlussregistrierungsprozess und Partner-Status bereitgestellt. CPQ wurde direkt in Salesforce integriert, um reibungslosen Zugriff mit nur einer einzigen Anmeldung zu ermöglichen. Umfangsbasierte und produktbasierte Preisgebungsflexibilität wurde außerdem in CPQ eingerichtet. Die automatisierte Quotinglösung wurde innerhalb von sechs Wochen realisiert und wird beinahe ausschließlich von Xirrus verwaltet.

Das CPQ-System vereinfachte den Prozess der Angebotserstellung und ermöglichte es dem Vertrieb, seine eigenen Angebote zu erstellen, wobei das System die am besten geeignete Konfiguration berechnete und relevante Montagen, Support und zusätzliche Optionen vorschlug. Es war außerdem gut in Salesforce integriert: Mit einem Klick wurden alle Informationen zu Gelegenheit, Stückliste, mögliches Auftragsvolumen etc. in Salesforce aktualisiert. Das Tool war einfach, praktisch und leicht zu übernehmen. Xirrus verwendet das Produkt seit nunmehr drei Jahren.

Die Ergebnisse

Angebote können nun in weniger als 60 Sekunden erstellt werden, vorher dauerte es 30 Minuten oder länger. Cross-Selling und Up-Selling hat sich verbessert, besonders bei den Support Services von unter 50 % auf über 90 %. Fehlerraten dramatisch gesunken. Früher musste mehr als die Hälfte der Angebote und Vorschläge neu überprüft werden, heutzutage weniger als 5 %.

Nur noch wenige Angebote müssen noch manuell genehmigt werden, weil die korrekte Preisgebungs- und Rabattinformation automatisch angewendet wird. Dadurch wird der Vertriebszyklus bei gleichzeitiger Verantwortlichkeit für die Rabatte verkürzt. Auf höherpreisige Produkte wurde automatisch ein Rabatt angewendet, wenn Einheiten aus einem niedrigeren Preissegment nicht verfügbar waren, was zu höherer Kundenzufriedenheit führte. Die Lösung erstellt ein professionell aussehendes Angebot, das bei Notwendigkeit einfach neue Bedingungen, Märkte oder Produkte miteinbezieht.

Über CPQ von CallidusCloud

CPQ ist ein Geschäftsmaximierer und Abschlussbeschleuniger. Es ist eine Online- und mobile Lösung, die den Prozess der Angebotserstellung und des Verkaufens vereinfacht, indem sie es ermöglicht, Angebote einfach mit der besten Kombination aus Produkten, Optionen und Services zu erstellen. Um Produktkompatibilität, Preisgebung und Rabatte müssen sich keine Sorgen gemacht werden, da CPQ sicherstellt, dass die richtigen Produkte ausgewählt und korrekt ohne überflüssige Rabatte ausgepreist werden. Das Netto-Ergebnis:

- Mehr Angebote
- Kürzere Vertriebszyklen
- Größerer Geschäftsumfang

Um weitere Informationen zu CPQ von CallidusCloud zu erhalten, besuchen Sie bitte:

<http://calliduscloud.com/products/quote-software/>

Oder rufen Sie uns an: **+49 69 7593 8421**.