

# FALL- STUDIE

## **Geschäftsprofil**

Ein führender Entwickler von Infrastruktur zur Betankung mit komprimierten natürlichen Gasen (CNG)

## **Branche**

Energie

## **Geographie**

Nordamerika

## **Lösung**

Configure Price Quote

## **Vorteil**

- Verkaufssteigerung um 20 %
- Zeit fuer die Vorbereitung von Angeboten von Stunden auf Minuten reduziert
- Vollständige Transparenz zwischen Vertrieb, Marketing und Finanzabteilung.

## Naturgasunternehmen erstellt Angebote in 15 Minuten und steigert Verkäufe um 20 %

Das Unternehmen ist ein führender Entwickler von Infrastruktur zur Betankung mit komprimierten natürlichen Gasen (CNG) und Betankungslösungen. Es ist ein anerkannter, führender Anbieter von CNG-Infrastruktur mit CNG-Stationen in ganz USA und Kanada. Es ist außerdem der bevorzugte Partner für kommerzielle Flotten, die ihre Treibstoffversorgung von Öl auf natürliches Gas umstellen. Das Unternehmen wollte seinen Namen nicht verraten und wird von hier an einfach Das Unternehmen oder Die CNG-Firma genannt.

### Die Herausforderung

Aufgrund der Komplexität der Rein-Naturgasbranche erkannte Das Unternehmen die Notwendigkeit einer besseren und schnelleren Methode zur Erstellung von Vertriebsangeboten. Mit ihrer selbstgemachten Lösung brauchte die CNG-Firma Stunden, um Angebote manuell zu erstellen. Das war immer noch besser, als bei manchen Konkurrenten, bei denen die Erstellung eines Angebots Wochen dauerte. Nach neun Monaten der Implementierung der internen Lösung realisierte die Firma, dass die Lösung für ihre langfristigen Anforderungen nicht ausreicht. Mit dem alten System der Angebotserstellung fehlte der Finanzabteilung Margensichtbarkeit, es gab zu viele Möglichkeiten für Vertriebsangestellte Fehler zu machen und es gab ernsthafte Einschränkungen bei der Berichterstattung und der Analyse.

Es war jedoch noch nicht zu spät. Das erfahrene Vertriebsteam entschied sich dazu, CPQ-Anbieter zu analysieren. Die Firma war in der Lage, wirklich die Anforderungen zu erkennen. Finanzabteilung, Vertrieb, Sales Operations und Marketing arbeiteten zusammen, um neue CPQ-Anforderungen zu umreißen. Da Transaktionen für ein Betankungssystem 1 bis 3 Millionen USD betragen, musste jeder Auftrag auf Gesamtmargen für jede Station und jeden Gebäudeblock geprüft werden. Fehlte eine Komponente, stellte das einen großen Schlag für die Profitabilität des Abschlusses dar.

Aus der Perspektive des Kundensupports wollte die Firma nicht, dass Angestellte zu Sklaven von internen Systemen werden – die Angestellte sollen draußen bei den Kunden sein. Systeme sollten dem Vertrieb zuarbeiten! Außer Preisgebung und Angebotserstellung wollte das Unternehmen seinen Kunden eine vereinfachte Lernerfahrung bieten.



“ Die vorherrschende Meinung in der Naturgas-Branche ist, dass das Geschäft zu speziell ist und einfache CPQ nicht dafür ausreicht. Das tut sie jedoch mit dem richtigen Partner. Für uns ist dieser Partner CallidusCloud. Wir suchten nach einem Wettbewerbsvorteil – CallidusCloud gab uns dazu das Werkzeug in die Hand. ”

Director of Marketing

## Lösung

Die Firma implementierte kürzlich nach der Prüfung verschiedener anderer CPQ-Anbieter CallidusCloud Configure Price Quote (CPQ). CallidusCloud wurde aus verschiedenen Gründen gewählt, darunter:

- anpassungsfähige Design-Oberfläche
- Finanzsichtbarkeit in jeden Abschluss
- Möglichkeit, komplizierte Konfigurationen zu vereinfachen

Die Firma ist begeistert davon, die Oberfläche selbst gestalten zu können, um die Vertriebsfreundlichkeit sicherzustellen. Die Finanzabteilung legt automatisch Margenziele fest. Engineering, Vertrieb und Marketing arbeiteten zusammen, um Angebotsvorlagen zu entwickeln. Diese Zusammenarbeit setzte sich in allen Konfigurationen durch und sorgte für einen beeindruckenden Angebotserstellungsprozess.

## Die Ergebnisse

Für den Bau einer Betankungsanlage werden Millionen von Teilen benötigt. Selbst in diesem komplexen Vertriebsprozess behält die Finanzabteilung komplette Sichtbarkeit bezüglich der Profitabilität eines jeden einzelnen Abschlusses. Da CallidusCloud CPQ den Vertrieb durch die Konfiguration leitet, werden keine Komponenten ausgelassen und die Profitabilität eines Abschlusses wird nicht länger gefährdet. Die Firma kann Werte verkaufen, aber auch einfach nur Margen anpassen, um bei Bedarf den Zuschlag zu erhalten.

Zusätzlich zu verbesserter Sichtbarkeit für die Finanzabteilung verzeichnete das Unternehmen auch eine Umsatzsteigerung von 20 %. Anstatt Wochen oder Stunden zur Erstellung von Angeboten zu benötigen, erstellt der Vertrieb nun Angebote in gleichbleibenden 15 Minuten! CallidusCloud CPQ verwandelte einen arbeitsaufwändigen, komplizierten Prozess mit vielen beweglichen Teilen in einen simplen, fehlerfreien und logischen Prozess. Außerdem hat die Firma leicht Kontrolle über den Inhalt von Angeboten. CallidusCloud CPQ erlaubt es Vertriebsangestellten, ihre Kunden zu leiten und zu bilden und einen traditionell komplizierten Verkauf in einen einfacheren Verkauf zu wandeln.

## 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://www.calliduscloud.com/products/cpq>

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