



Configure-Price-Quote

Configure-Price-Quote (CPQ) von CallidusCloud ist mehr als nur eine Automatisierungslösung für Angebote. CPQ ermöglicht die Ermittlung von Preistrends auf der Grundlage von Informationen zum Preisverhalten. Erfahren Sie, welche Produkte sich wann, an wen und zu welchem Preis am besten verkaufen.

Mit CPQ von CallidusCloud können Sie im Handumdrehen Angebote konfigurieren, Preise festlegen, Angebote erstellen und verkaufen. Dazu benötigen Sie lediglich ein Gerät mit einem Browser. Ob Direktverkauf, B2B-Geschäft oder E-Commerce: Antworten Sie immer zeitnah auf Anfragen Ihrer Kunden.



Zentrale Features:

- **Gehostete Vertragserstellung:** Erstellen Sie Verträge im Rahmen eines gehosteten Prozesses – ganz ohne Offlinebearbeitung.
- **Gemeinsamer Arbeitsbereich für Hervorhebungen:** Die Versionskontrolle ermöglicht die Verfolgung sämtlicher Unterschiede sowie die Verwaltung von Änderungen.
- **Zentrales Repository für alle Verträge:** Verwenden Sie für alle Verträge einen einzelnen, sicheren, in das CRM-System integrierten Speicherort.
- **Repository mit umfassenden Suchfunktionen:** Durchsuchen Sie alle Verträge nach Bedingungen, Angebot oder anderen Schlüsseldaten.
- **Automatisierter Freigabeprozess:** Automatisieren Sie die Eskalierung der Vertragsfreigabe zwischen Kunde und Rechtsabteilung.
- **Verwaltung vertraglicher Pflichten mit automatischen Benachrichtigungen:** Lassen Sie sich per E-Mail rechtzeitig an vertragliche Meilensteine, Verlängerungen und Ablauftermine erinnern.

Verkaufsbeschleunigung durch zuverlässigen Katalog und regelbasierten Konfigurator

Dank zentralisierter Produkt- und Preisinformationen können Benutzer komfortabel nach dem passenden Produkt suchen und es mit ähnlichen Produkten vergleichen. Vermeiden oder minimieren Sie die Kosten für die Veröffentlichung und Verteilung von Preislisten. Stellen Sie allen Prozessbeteiligten aktuelle Informationen zur Verfügung.

Stellen Sie sicher, dass die Verkaufsmitarbeiter keine falschen Produktkonfigurationen oder Preise wählen, und verhindern Sie so unnötige Verzögerungen und kostspielige Fehler. Machen Sie Verkaufsmitarbeiter, Partner und Kunden automatisch auf Add-Ons, Optionen und Sonderaktionen aufmerksam, um das Geschäftsvolumen zu erhöhen.

Vereinfachen Sie die Suche für Verkaufsmitarbeiter und Kunden. Die Software schränkt die Liste geeigneter Produkte bereits während der Eingabe der Suchanforderung ein. Benutzer können

Produkte und Optionen bei der Suche in einer Gegenüberstellung vergleichen und ausführliche Produktspezifikationen analysieren, während gleichzeitig Vorschläge für Up- und Cross-Selling angezeigt werden.

Unterstützung von Verkaufsleitern durch Automatisierung von Freigabeworkflow und Berichten

Automatisieren und optimieren Sie den Freigabeprozess bei sämtlichen Verhandlungen und schützen Sie gleichzeitig Ihre Gewinnmarge. Der Freigabeprozess kann durch unterschiedliche Kriterien ausgelöst werden – etwa durch die Überschreitung des Rabatts, durch Schwellenwerte für die Bruttogewinnspanne oder durch nicht standardmäßige Bedingungen. Angebote, die keinen Freigabeprozess erfordern, werden automatisch freigegeben, um die Angebotszustellung zu beschleunigen. Die Verkaufsmitarbeiter haben stets die Gewinnspanne im Blick. So lassen sich Verzögerungen bei nicht standardmäßigen Rabatten und Verhandlungen auf ein Minimum reduzieren.

 *Komfortable Überwachung der Gewinnmarge*

Nutzen Sie benutzerfreundliche Tools, um auf der Grundlage von Leistungsdaten bessere geschäftliche Entscheidungen zu treffen. Dashboards mit Leistungskennzahlen liefern schnell ablesbare Statusinformationen in Echtzeit. Mit dem intuitiven Drag&Drop-Tool für die Ad-hoc-Berichterstellung in CPQ von CallidusCloud können Sie sich im Handumdrehen Ihre eigenen Berichte zusammenstellen. Darüber hinaus stehen vorgefertigte Berichte für Sicherheit, Workflows, Vergütung und Verkaufsleistungsanalyse (nach Rolle) zur Verfügung.

Angebotsstellung auf Knopfdruck

Wählen Sie in Sekundenschnelle Produkte und Preise aus. Angebote können dem Kunden über einen sicheren Link bereitgestellt werden, sodass er das Angebot umgehend akzeptieren und einen Auftrag erteilen kann. Dank elektronischer Rückmeldung und Akzeptierung sowie der automatisierten Freigabe lassen sich unnötige Verzögerungen vermeiden und Verkaufszyklen beschleunigen.

Automatisieren Sie die Erstellung hochwertiger Dokumente, die auf freigegebenen Vorlagen, Inhaltsdateien und Preisregeln basieren. Ermöglichen Sie die automatische Zusammenführung von kundenspezifischen, produktspezifischen und anderen Daten zu einem einheitlichen, professionellen Dokument. Nutzen Sie die DocuSign-Integration, um Angebote von den Kunden abzeichnen zu lassen.

Optimierte Auftragsverwaltung

Unterstützen Sie Verkaufsmitarbeiter, Channelpartner und Kunden bei der Wahl der richtigen Produkte und optimieren Sie so die gesamte Auftragsverwaltung. Verwandeln Sie Produkte auf Knopfdruck in Aufträge. Verwalten Sie kunden- und niederlassungsspezifische Preise sowie mehrere Verträge nach Teilenummer. Bei Angeboten, die auf einem voraussichtlichen Verbrauch basieren, lassen sich Aufträge problemlos anhand der Volumenverpflichtung eines Kunden verfolgen. Dank standardmäßig vorhandener Integration in Salesforce.

com, Oracle, Microsoft Dynamics, NetSuite und führende ERP-Lösungen sind Prognose und Bestand stets korrekt.

Orts- und zeitunabhängige Angebotserstellung dank Mobilitätsfeatures von CPQ

Verkaufsmitarbeiter benötigen auch unterwegs Zugriff auf alle ihre integrierten Tools. Mit CPQ können Verkaufsmitarbeiter auf mobilen Geräten

Angebote bei Kundenbesprechungen erstellen und dadurch den Verkaufszyklus zum Teil um mehrere Tage verkürzen. Beim mobilen Zugriff mit CPQ von CallidusCloud haben Verkaufsmitarbeiter die Wahl zwischen folgenden Optionen:

- Native Apple iOS-App
- Salesforce1-App

Die Salesforce1-Integration erweitert das Salesforce.com-System und stellt an einem zentralen Ort sämtliche Tools bereit, die Sie zur Umsatzmaximierung, zur Verbesserung der Verkaufsergebnisse und zur Steigerung der Produktivität benötigen. Die Salesforce1-App ruft zentrale Informationen zu Verkaufschance und Kunde aus Salesforce.com ab und vereinfacht so die Angebotserstellung.

Die Salesforce1-App und die native iOS-CPQ-App besitzen exakt den gleichen Funktionsumfang wie die Desktopanwendung und sind auch sonst ähnlich gestaltet. Verkaufsmitarbeiter können bei der Aktualisierung eines vorhandenen Angebots sowie bei der Angebotserstellung auf einen Produktkatalog mit unzähligen SKUs zugreifen, Hinweise auf Up- und Cross-Selling-Möglichkeiten erhalten und in Echtzeit die voraussichtliche Vergütung anzeigen – alles auf ihrem mobilen Gerät.

Informationen zu CallidusCloud

Callidus Software Inc. (NASDAQ: CALD) firmiert unter dem Namen CallidusCloud® und ist Weltmarktführer bei cloudbasierten Vertriebs-, Marketing-, Lern- und Kundenumgebungslösungen. CallidusCloud unterstützt Organisationen mit einer umfassenden Lösungssuite bei der Beschleunigung und optimalen Nutzung ihres Lead To Money-Prozesses. Die Suite umfasst Lösungen zur Ermittlung geeigneter Leads, zur Gewährleistung einer ordnungsgemäßen Gebiets- und Quotenverteilung, zur Unterstützung von Verkaufsmitarbeitern, zur Automatisierung der Konfiguration von Preisangeboten sowie zur Optimierung der Vertriebsvergütung, um Geschäftsabschlüsse zu beschleunigen und das Volumen zu erhöhen. Mehr als 3700 führende Organisationen aus allen Branchen nutzen Lösungen von CallidusCloud, um ihren Lead To Money-Prozess zu optimieren und dadurch in Rekordzeit die Anzahl lukrativer Abschlüsse zu steigern.

Callidus Software GmbH, An der Welle 4, 60322 Frankfurt, Deutschland / +49 69 7593 8421

Dieses Dokument dient ausschließlich zur Information. Änderungen vorbehalten. © 2015 Callidus Software Inc. Alle Rechte vorbehalten. www.calliduscloud.com