

Die Top-Anforderungen an ein Configure-Price-Quote Tool

Die Digitalisierung im Vertrieb hat in den letzten Jahren – pandemiebedingt noch verstärkt – an Bedeutung gewonnen. Der Markt für **Configure-Price-Quote-Tools** boomt und wird zunehmend unübersichtlicher. Die Software-Auswahl gestaltet sich deshalb oft schwierig.

Bei der Auswahl eines CPQ-Tools müssen oft die Anforderungen aus mehreren Abteilungen und Bereichen erfüllt werden. Dabei sind zusätzlich allgemeine Anforderungen zu betrachten.

Um die Übersicht zu behalten, hier die Top-3 Anforderungen und ein paar hilfreiche Tipps. Eine **vollständige Anforderungs-Checkliste** erhalten Sie einfach über den unten angegebenen Link.

Top 1 Anforderungen: Der Anwender steht im Mittelpunkt – Usability als Kern-Kriterium

Usability im Sinne von Bedienbarkeit, Brauchbarkeit und Nutzbarkeit. Der Nutzen muss für alle beteiligten Bereiche schnell erkennbar und bewertbar sein. Wichtige Aspekte sind hier zum Beispiel:

- Einfacher online-Zugriff ohne vorherige „Spezial-Einstellungen“ in den Browsern oder Einzelplatz-Installationen
- Visualisierungsmöglichkeiten für die Produkte, insbesondere in 3D und auch mit Hilfe von Animationen. Die Produktpräsentation sollte Erscheinung, Abmessungen und Funktionalität auf einen Blick verdeutlichen
- „guided selling“ Funktionen für den gelegentlichen Nutzer in Form von online-Hinweisen, Meldungen und Tipps während des Konfigurationsprozesses sowie
- „Schnell-Eingaben“ für den Power-User.
- Wichtiges auf einen Blick: Neben dem passend konfigurierten Produkt und dem Preis sind Zusatzangaben wie der voraussichtliche Liefertermin bzw. Hinweise auf ein „Schnell-Lieferprogramm“ wichtig.

Top 2 Anforderung: Funktionsumfang über CPQ hinaus - nahtlose Integration und automatisierter Output für die Fertigung/Montage

Oft sind die funktionalen Anforderungen stark vertriebsgeprägt und die durchgängige Unterstützung des Prozesses vom Vertrieb bis zum Delivery wird nicht berücksichtigt. Im worst-case gehen die Effizienz- und Geschwindigkeitsgewinne bei der Angebots-erstellung dann im Delivery wieder verloren. Essentiell sind neben den Kernfunktionen „configure“, „price“, „quote“ also auch die Automatisierungs- und Integrationsmöglichkeiten. So sind zum Beispiel auch die automatisierte und nachbearbeitbare Dokumentenerzeugungen für die Fertigung/Montage (Maß-Zeichnungen, 3D Modelle, Montage-Anweisungen, Maschinenfiles, etc.), Qualitätssicherung und Einkauf zu berücksichtigen.

Top 3 Anforderung: Content Management ohne IT-Hürde

Der Output eines CPQ-Tools kann nicht besser sein als der vorher eingestellte Input zu dem jeweiligen Produkt. Ein CQP – System ist also immer auch ein Content Management System. Ein Redaktionssystem, welches die Expertise aus Produktmanagement, Marketing und Vertrieb vereint, ist notwendig – ohne IT-Hürden, versionsicher, für mehrere Konfiguratoren weltweit, in allen Sprachen.

Die Frage, die sich stellt, ist: Wie finde ich unter Berücksichtigung dieser und weiterer Anforderungen das für meine Belange richtige CPQ-Tool?

Am einfachsten ist die Vorauswahl der passenden Software mit Hilfe einer Checkliste, die alle wichtigen Faktoren berücksichtigt.

Wie dies funktioniert und was es noch für Möglichkeiten gibt, ist auf www.inkas-konfigurator.de, der Webseite der it-motive CPQ-Lösung INKAS, zusammengefasst.

Der Autor Christoph Tim Klose ist Vorstandsmitglied bei der it-motive AG.

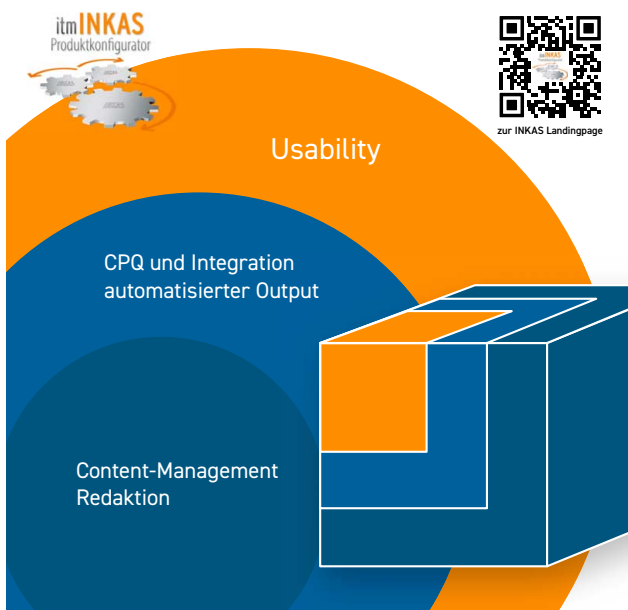


Bild: it-motive AG



Kontakt

it-motive AG
 Zum Walkmüller 6
 47269 Duisburg
 Tel.: +49 203 60878 0
 info@it-motive.de • www. it-motive.de