

QUELS GAINS DE PRODUCTIVITE APPORTE LA TECHNOLOGIE CPQ AUX EQUIPES COMMERCIALES ?

La technologie CPQ (Configure-Price-Quote ou Configuration-Tarification-Devis) laisse augurer de belles perspectives, mais qu'en est-il réellement au quotidien pour les forces de vente ? Le groupe Aberdeen a comparé les performances de commerciaux utilisant une solution CPQ à celles de non-utilisateurs. Le bilan est éloquent. Quels gains de productivité apporte la technologie CPQ aux équipes commerciales ? En bref, des gains considérables, mais lisez la suite pour en savoir plus.

Les utilisateurs d'une solution CPQ bénéficient de :

8,2x

Plus de marge par rapport à l'exercice précédent grâce à un meilleur taux de conversion des prospects

7,5x

Plus de taux de renouvellements d'achat par rapport à l'exercice précédent

1,6x

Moins de taux d'erreurs dans les contrats et propositions établis par rapport à l'exercice précédent

60%

D'augmentation de leur capacité à parler de manière intelligente de la concurrence et des facteurs de différenciation de l'offre

45%

D'augmentation de leur capacité à répondre plus rapidement aux cahiers des charges

21%

D'augmentation de leur capacité à établir rapidement des devis complexes

Contrairement aux non-utilisateurs d'une solution CPQ.



Visibilité, Maîtrise, Impact : Simplification des processus de ventes complexes grâce à la technologie CPQ, Mai 2016

Constat : Vous l'aurez remarqué, les écarts de performance entre utilisateurs et non-utilisateurs d'une solution CPQ ne se résument pas aux seuls indicateurs commerciaux. En effet, au-delà de sa valeur technique, la technologie CPQ apporte une valeur ajoutée aux forces de vente et participe à l'amélioration des processus commerciaux clé. Pour en savoir plus sur l'impact d'un système CPQ, lisez le rapport mentionné ci-dessus.