



CINCOM CPQ™

*Piattaforma Configure-Price-Quote
Multi-Channel*



La soluzione Cincom CPQ per Microsoft Dynamics CRM aiuta le aziende che commercializzano prodotti, impianti, servizi o soluzioni complesse e caratterizzate da differenti opzioni o varianti a:

Aumentare le vendite

- Utilizzando la vendita guidata per garantire la conformità dei prodotti alle esigenze del cliente
- Accrescendo il numero di preventivi, i volumi di vendita e i margini
- Incrementando le vendite realizzate dai dealers e dai concessionari attraverso la creazione di un portale di vendita interattivo

Gestire efficientemente l'operatività del business

- Riducendo la dipendenza della rete di vendita dagli esperti aziendali
- Velocizzando la generazione di preventivi, offerte e dei documenti ad essi correlati

Rispettare gli impegni presi

- Garantendo l'accuratezza della soluzione e del relativo prezzo
- Generando le corrette informazioni per velocizzare e ottimizzare il processo produttivo

Il contesto: prodotti personalizzati e una clientela sempre più esigente

La produzione di macchinari tecnologicamente evoluti, di impianti, di soluzioni con prodotti e servizi combinati o di prodotti apparentemente semplici è il mercato in cui opera la vostra azienda.

I vostri clienti richiedono senza dubbio prodotti sempre più personalizzati alle loro specifiche esigenze ed attese.

E questi clienti sono sempre più esigenti, desiderosi di ricevere una rapida ma accurata esperienza di vendita o di acquisto qualunque sia il canale scelto – sia esso la rete di vendita diretta o una rete di dealers, in modalità self-service o ancora attraverso un portale di e-commerce.

In un contesto così complesso, l'esperienza di vendita che proponete ai vostri clienti dovrà essere sempre ottimale, per eccederne le aspettative.

Settori di attività

Prodotti, attrezzature e apparati industriali

High Tech

Dispositivi medici

Veicoli speciali

Utensili da costruzione

Telecomunicazioni e Utilities

Altri Prodotti e servizi personalizzabili

Le complessità legate alla vendita di prodotti e servizi personalizzati

Vendere prodotti e servizi personalizzati può rivelarsi un processo complesso che troppo spesso dipende drasticamente dalla conoscenza di pochi esperti aziendali e dall'efficacia nello scambio di informazioni tra le vendite, il marketing, i responsabili di prodotto e la produzione.

Le principali problematiche?

- Ritardi che creano frustrazione nei clienti
- Errori che aumentano i costi di produzione e vendita
- Fraintendimenti che risultano nella consegna di prodotti o servizi non conformi all'ordine di acquisto

Come ovviare a tutto questo e fornire una customer experience ottimale?

- In che modo la vostra azienda genera le offerte e le allinea al canale di vendita e alle modalità con cui ogni cliente desidera acquistare i vostri prodotti e servizi?
- E, ancora più importante, come fare tutto questo in maniera veloce, efficiente e profittevole aumentando le vendite e i profitti attraverso il lancio di un sempre maggior numero di nuovi prodotti in nuovi mercati?

E se esistesse una soluzione in grado di ...

- Consentire alle aziende di catturare la conoscenza sui prodotti, sui prezzi e sui cicli di vendita attraverso tutti i dipartimenti aziendali, eliminando così la necessità di ricorrere alla “caccia all’esperto”
- Automatizzare tale conoscenza per guidare la rete vendita, i dealers e i rivenditori nel processo di selezione, configurazione e definizione del prezzo di qualunque prodotto o servizio, dai più semplici ai più complessi
- Utilizzare le tecniche di vendita guidata per analizzare i bisogni dei clienti ed individuare opportunità di cross e up-selling
- Automatizzare la generazione di preventivi complessi o l’assemblaggio di offerte articolate

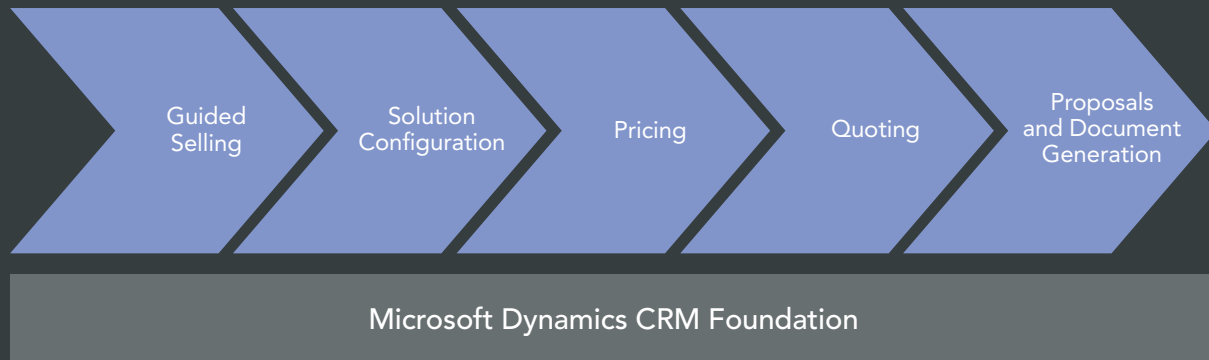
E se questa soluzione fosse Cincom CPQ per Microsoft Dynamics CRM?

Cincom CPQ per Microsoft Dynamics CRM è una soluzione gestita centralmente che integra un configuratore best-of-breed (Cincom Solution Configurator), un generatore automatico di offerte (Proposal generator) e funzionalità evolute di gestione Prodotti/Prezzi/Offerte all'interno della piattaforma Microsoft Dynamics CRM. E' l'unica piattaforma CPQ multi-channel che sfrutta un motore estremamente flessibile e potente di Knowledge Management per garantire alle aziende un reale vantaggio competitivo sul mercato.

Cincom CPQ aiuta la vostra azienda ad aumentare le vendite fornendo nello stesso tempo una esperienza di vendita ottimale attraverso qualunque applicazione, qualunque canale e qualunque dispositivo.

Cincom CPQ si integra perfettamente con Microsoft Dynamics CRM per sfruttarne al meglio le funzionalità native quali workflows, prezzi, reporting e analisi e amministrazione di sistema, assicurando così una gestione semplificata, facilità d'uso, scalabilità e un minore costo totale di proprietà (TCO).

Cincom CPQ





Le principali funzionalità di Cincom CPQ

Vendita Guidata

Il configuratore **Cincom Solution Configurator** e il generatore di offerte **Proposal Generator** rendono disponibili funzionalità basate sui profili utente per orientare e guidare la rete vendita attraverso tutte le fasi legate ai processi di preventivazione e ordine:

- Selezione guidata del prodotto
- Configurazione guidata del prodotto/impianto/servizio/soluzione
- Visualizzazione prodotto
- Raccomandazioni di cross e up-selling
- Gestione dinamica del pricing
- Generazione di contenuti specifici per singola configurazione (produzione, CAD, progetti, immagini, output personalizzati)
- Creazione di preventivi / offerte commerciali

Questi stessi strumenti possono essere utilizzati per sviluppare qualunque tipo di funzionalità di vendita guidata, di marketing, di post-vendita per differenziare la vostra azienda dalla concorrenza.

Funzionalità evolute per la gestione di Prodotti, Prezzi e Offerte

Cincom CPQ completa Microsoft Dynamics CRM fornendo una gamma di strumenti aggiuntivi per consentire alla rete di vendita di creare rapidamente e gestire efficacemente preventivi per qualunque tipo di prodotto o di servizio.

Le principali funzionalità comprendono:

- Catalogo prodotti ricco di contenuti e sfogliabile, sia per i prodotti standard che per quelli configurabili
- Un'affidabile e completa gestione delle "richieste speciali"
- Struttura flessibile dell'offerta per qualsiasi combinazione di righe di prodotto o di servizio
- Modelli di configurazione e di offerta pre-configurati per gli articoli venduti con maggiore frequenza
- Flussi di approvazione offerta e controllo revisione

Portale Dealer

Cincom CPQ consente ai dealer, distributori o agenti indipendenti un accesso sicuro e basato sui singoli profili utente alle funzionalità di gestione dell'offerta. Tutte le funzionalità di base possono essere rese disponibili ai canali di vendita esterni. A queste possono essere aggiunte funzionalità dedicate come:

- Anagrafica clienti del dealer
- Prodotti e opzioni specifici del dealer
- Preventivi e offerte a marchio del dealer

Supporto per dispositivi mobili

Cincom CPQ dispone di una interfaccia utente che utilizza la tecnologia HTML5 e CSS3 per adattare dinamicamente i contenuti e le schermate di presentazione a qualunque dispositivo, sia esso fisso o mobile.

Reporting e Analytics

Cincom CPQ cattura e storicizza i dettagli delle caratteristiche di prodotto, delle opzioni e del prezzo delle singole offerte su qualunque canale per consentire di effettuare analisi sulla produttività e sull'efficacia delle politiche di prezzo e promozionali, analisi sui margini di vendita e sulle opzioni più richieste e molto altro ancora attraverso l'utilizzo della reportistica e del dashboard propri di Microsoft Dynamics CRM.

Deployment Cloud o On-Premise

Cincom CPQ può essere distribuito sia in modalità "Cloud" con Microsoft Dynamics CRM on-line che in modalità on-premise con Microsoft Dynamics CRM on-premise, con supporto offline per i dispositivi Microsoft.

Il vantaggio: il potere di fare di più

Cincom CPQ per Microsoft Dynamics CRM consente di eseguire velocemente e senza errori gli ordini di acquisto e di potenziare i canali di vendita diretti e indiretti al fine di identificare rapidamente e con precisione soluzioni su misura e rispondenti alle esigenze specifiche di ogni cliente per:

- Guidare clienti e forza vendita nella selezione del prodotto, nella configurazione, nella definizione del prezzo e nella visualizzazione per identificare la soluzione migliore
- Creare offerte dettagliate che facilitano i clienti nella scelta del prodotto
- Generare automaticamente le specifiche di prodotto per accelerare la produzione e assicurarne la conformità

Cincom CPQ consente di acquisire un reale vantaggio competitivo e di aumentare le vendite offrendo una customer experience che eccede le attese dei clienti.

Cinque buoni motivi per scegliere Cincom CPQ per Microsoft Dynamics CRM

1

Offrire una esperienza di vendita allineata alle modalità con cui i vostri clienti desiderano acquistare

- Rispondere rapidamente alle richieste dei clienti
- Garantire la fruibilità su tutti i canali di vendita e attraverso qualunque dispositivo
- Fornire la soluzione perfetta per soddisfare le esigenze del cliente
- Produrre e consegnare esattamente quello che il cliente ha ordinato

2

Aumentare le vendite

- Aumento dei volumi di vendita
- Aumento dei margini
- Aumento del numero di clienti acquisiti

3

Ridurre i costi di vendita

- Fare di ogni venditore un esperto di prodotto
- Ridurre i costi di supporto alle vendite
- Eliminare i costi legati agli errori

4

Velocizzare l'esecuzione degli ordini

- Maggiore accuratezza nella configurazione dei prodotti e nella determinazione del prezzo per eliminare le attività di revisione degli ordini
- Generazione automatica delle informazioni relative alle specifiche configurazioni per attivare il ciclo produttivo

5

Favorire la crescita

- Velocizzare l'introduzione di nuovi prodotti, la revisione dei prezzi e l'ingresso in nuovi canali di vendita
- Rapida espansione in nuovi mercati
- Tempi di formazione ridotti

Una piattaforma basata sulla tecnologia Microsoft

La Soluzione Cincom CPQ è sviluppata su Microsoft Dynamics. Per questo è in grado di sfruttare appieno le potenzialità della tecnologia Microsoft per offrire una piattaforma facile da utilizzare, affidabile e scalabile.

Le funzionalità di reporting, analisi e collaborazione sono sviluppate direttamente all'interno dell'applicazione per consentire la massima efficienza e versatilità.

- Windows Server® e SQL® Server forniscono elevate performance, affidabilità, scalabilità illimitata e un ambiente di gestione consolidato e conosciuto.
- L'accesso alle informazioni attraverso SQL Reporting Services, SQL Analysis Services e Enterprise Search convertono i dati finanziari e gestionali in informazioni che consentono di prendere decisioni in maniera più veloce ed accurata.
- Le funzionalità collaborative basate su Microsoft SharePoint e integrate nei portali sia interni che esterni creano una potente infrastruttura che consente di connettere persone, dipartimenti e tutta la catena di produzione.
- Application Integration Framework con Windows Communication Foundation, Web Services e XML/flat file exchange consente una veloce, efficace ed affidabile integrazione con soluzioni di terze parti e sistemi IT preesistenti.
- Security Framework con active directory authentication, role-based security e un ampio spettro di ruoli configurabili, privilegi e compiti fornisce un controllo completo su quali informazioni e processi possono essere resi disponibili ad uno specifico utente.

Microsoft e Cincom collaborano da anni allo sviluppo di soluzioni di business innovative attraverso una collaborazione diretta tra i propri team di sviluppatori.

- Cincom CPQ per Microsoft Dynamics CRM è basato sulle migliori pratiche di business derivate da una community formata da migliaia di aziende ed organizzazioni che operano nei settori più disparati.
- Le soluzioni sono in continua evoluzione, aggiornate e migliorate costantemente da team di esperti di settore e professionisti dell'IT.
- Il supporto e la manutenzione sono assicurati da un team di professionisti selezionati, che operano in maniera capillare sul territorio.

Esperti nella Vendita Complessa

Da oltre 40 anni Cincom sviluppa e commercializza soluzioni software che aiutano le più importanti aziende mondiali del settore manifatturiero a migliorare le proprie performance operative e finanziarie.

Cincom lavora a stretto contatto con Microsoft, con i Partner Microsoft, con selezionati Systems Integrators e ISV per fornire servizi di implementazione e supporto in maniera veloce, accurata e con risultati duraturi nel tempo.

Cincom CPQ

Cincom CPQ è una piattaforma multicanale che aiuta le aziende ad aumentare le vendite, accrescere i margini, accelerare i cicli di vendita, velocizzare i processi produttivi e facilitare l'espansione in nuovi mercati.

Attraverso funzionalità avanzate integrate con Microsoft Dynamics CRM, Cincom CPQ supporta la selezione guidata, la configurazione, il pricing, la preventivazione e l'ordine di qualunque prodotto o servizio, da quelli più semplici a quelli complessi, attraverso qualunque applicazione, canale o dispositivo.

Per ulteriori informazioni:

Cincom Italia (Torino)

+39 011 51 54 711

infoeurope@cincom.com

Cincom è un Global Independent Software Vendor (GISV) di Microsoft Dynamics CRM e Microsoft Dynamics AX e membro della GovCon Alliance di Microsoft.

Cincom, Cincom CPQ e il logo Quadrant sono marchi registrati di Cincom Systems, Inc. Microsoft, Microsoft Dynamics, SharePoint, SQL Server, Windows and Windows Server sono marchi registrati di Microsoft Corporation.

© 2015 Cincom Systems, Inc.
FORM CPQIT1503091 11/15
Stampato negli U.S.A.
Tutti i diritti riservati.