

Wie viel verlorene Zeit steckt in Ihren Angeboten?



Ein abgelehntes Angebot kostet mehr als eines, das gar nicht erst ausgearbeitet wurde. Das ist offensichtlich. Wie viel aber kostet es, manuell und in bemerkenswertem Zeitaufwand Produkte individuell zusammen zu stellen, zu konfigurieren und daraus Angebote zu erarbeiten? Vor allem, wenn man im Vergleich dazu ein Angebot mit einer bedeutend höheren Abschluss-Chance in einem Bruchteil der benötigten Zeit erstellen könnte?

Alltag in deutschen Unternehmen und Ausgangspunkt für die Preisfindung und -berechnung sind häufig Tabellenkalkulationsprogramme. Das Fachwissen für die Produktdefinition und -konfiguration liegt oft nur bei einzelnen Mitarbeitern – ohne Vorgaben, Richtlinien und Erfolgskontrolle. Die Angebote selbst werden dann individuell mit Textverarbeitungsprogrammen erstellt, was das Potenzial

an Fehlerquellen nur weiter erhöht. Arbeitsüberlastung, ungenutzte Verkaufs-Chancen, bis hin zu verlorenen Aufträgen sind die weit bekannten und verbreiteten Folgen. Ganz abgesehen vom internen Zusatzaufwand, der durch fehlerhafte Angebote in der späteren Beauftragung und Produktion entsteht.

Die produktorientierten Geschäftsprozesse wurden in deutschen Unternehmen systematisch optimiert. Dem kundenorientierten Prozess des Angebotsmanagements aber wurde dabei meist nur wenig Aufmerksamkeit geschenkt. Dass das in einer Zeit, in der der Wettbewerb weltweit aufgestellt ist, nicht lange gut gehen kann, ist offensichtlich. Dass etwas dagegen getan werden kann, ist ein Erfolg. Der Erfolg eines jahrelang gewachsenen Prozesses: dem GHS Quote-to-Order Prozess!

Wie gut läuft Ihre Vertriebsmaschinerie?

Der GHS Quote-to-Order Prozess:

Gezielt ansetzen und spürbar Prozesse im Vertrieb optimieren!

Angebotsprozesse sind von Unternehmen zu Unternehmen unterschiedlich ausgestaltet; beim einen ist die Kalkulation umfangreicher, beim anderen ist es die Konfiguration des Produktes; wenn aber ein Rädchen im gesamten Ablauf nicht funktioniert, kann das Ihren kompletten Prozess ins Stocken bringen und Sie wertvolle Ressourcen kosten. Der optimale Quote-to-Order Prozess stärkt Ihr Angebotsmanagement, liefert wertvolle

Informationen und einen strukturierten Workflow, um die Kunden noch gezielter zu bedienen. Der nachfolgend dargestellte Idealprozess ist eine komplette Abbildung aller potenziellen Teilschritte eines Vertriebsprozesses; vom Angebot bis hin zum Auftrag. Er lässt sich transparent als Verkettung aufeinander abgestimmter Schritte untergliedern, die in jedem Unternehmen unterschiedlich gewichtet und ausgeprägt sind:



Die Komponenten im Überblick



Partnermanagement

Zentrale und zielgruppenorientierte Kontaktverwaltung mit ausführlichen vertriebsbezogenen Kundendaten, inklusive Wiedervorlagemanagement.



Anfrage

Klar strukturierte bedarfs- und nicht produktorientierte Erfassung der Kundenanfrage sowie Analyse der aufbereiteten Daten des Kunden zur Erstellung eines individuellen Angebotes oder als Themengrundlage zukünftiger Ansprachen.



Lösungsfindung

Einfache, schnelle und nachvollziehbare Zusammenstellung der optimalen Kundenlösung: über Konfigurationsmechanismen, automatische Produktauslegung oder eine effiziente manuelle Komponentenauswahl mit Darstellung bestmöglicher Produktalternativen und -Kombinationen.



Kalkulation

Transparente, nachvollziehbare Kalkulation der definierten Produkte mit fortlaufender Preissicherheit.



Angebot

Automatische Erstellung individueller Angebote, inklusive Zusammenstellung weiterer Optionen sowie Ablage aller Angebotsdaten.



Angebotsverfolgung

Workflowgesteuerte Wiedervorlage sowie automatische Kennzahlengenerierung für ein effektives Vertriebscontrolling.

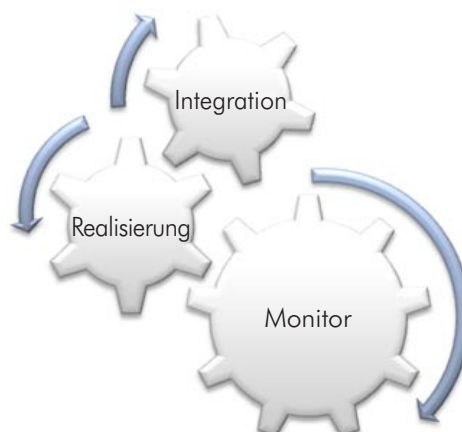


Beauftragung

Dokumentation des Vertriebsergebnisses: Auftrag oder Ablehnung. Medienbruchfreie Datenübernahme aus dem Angebotsprozess in die Auftragserfassung der Produktionssysteme. Initialisierung oder Neuterminierung nachgelagerter Vertriebsaktivitäten.

Das GHS Quote-to-Order Vorgehens-Modell:

Wir entwickeln Ihre funktionale Lösung, indem wir über den Tellerrand blicken. Um alle Rahmenbedingungen – Situation, Angebot, vorhandene Strukturen – abzustecken, hat die GHS das Quote-to-Order Vorgehens-Modell entwickelt.



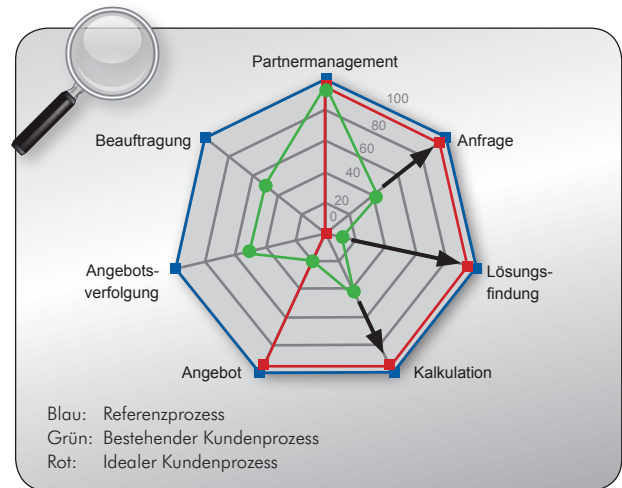
Schritt 1: Q2O-Monitor

Mit dem Q2O-Monitor, der Analysephase des GHS Quote-to-Order Prozesses, werden Ihre Vertriebsabläufe skizziert und untersucht. Dabei werden die für Sie wichtigen Erfolgsfaktoren identifiziert und deren Stärkung durch die einzelnen Elemente des Quote-to-Order Prozesses definiert. Für die Entwicklung eines stichhaltigen Lösungskonzeptes, das auf nachhaltige Kundenbindung Wert legt, richten wir unsere volle Aufmerksamkeit auf die Bereiche, in denen noch keine optimale Lösung im Einsatz ist. Das Ergebnis des Q2O-Monitor ist ein praktikabler Lösungsweg für Ihr Unternehmen, der Ihren Quote-to-Order Prozess individuell und auf den maximalen Nutzen hin optimiert. Gleichzeitig erhalten Sie einen konkreten realistischen Kostenrahmen für die Umsetzung Ihrer Anwendung.

Drehen Sie am richtigen Rädchen!

Die genaue Analyse Ihrer bestehenden Prozesse zeigt klar auf, welche Abläufe bereits gut funktionieren und an welchen

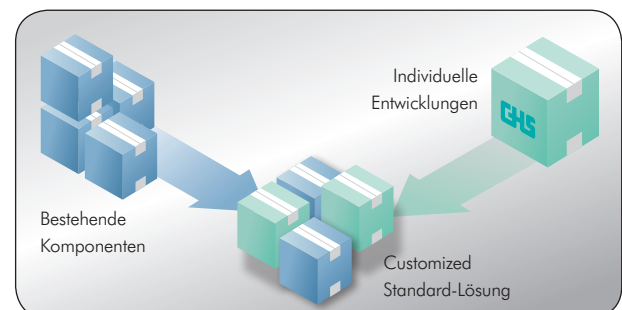
Stellen Sie Ihren Vertrieb entlasten und unterstützen können. Das Ergebnis des Q2O-Monitor ist eine dokumentierte Prozessanalyse, ein Pflichtenheft und ein transparentes Angebot. Damit wird klar die weitere Vorgehensweise aufgezeigt.



Schritt 2: Q2O-Realisierung

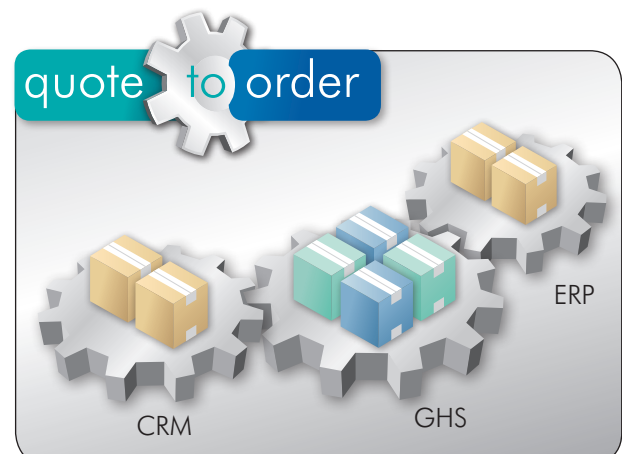
Ihr Vertrieb und Ihr Unternehmen sind individuell. Daher präsentieren wir Ihre Quote-to-Order Anwendung auch nicht in eine Standard-Applikation. GHS nutzt vorhandene Komponenten und Entwicklungswerkzeuge, um kompetent und zeitnah Ihre ideale customized Standardlösung zu erarbeiten. Die bestehenden Prozesse werden unter Verwendung neuester Technologien integrativ und wirtschaftlich ergänzt oder weiter verbessert. So ist mit dem Einsatz bewährter Komponenten und zusätzlicher individueller Entwicklungen auf Basis modernster Standards die Zukunftssicherheit Ihrer Lösung gewährleistet. Sie erhalten einen customized Quote-to-Order Prozess, der

perfekt ineinandergreift und damit Ihren Vertrieb unterstützt, um Ihre Beratungsqualität zu steigern.



Schritt 3: Q2O-Integration

Das perfekte Ineinandergreifen des kompletten Quote-to-Order Prozesses wird auch durch die vollständige Integration in Ihre bestehende Systemlandschaft erreicht. Ihre Daten werden zentral und konsistent gespeichert und die Regeln und Funktionen aus Ihrem ERP- sowie dem CRM-System werden genutzt. Somit erhalten Sie dann endlich eine voll integrierte Lösung, welche die Vorteile beider Systemwelten sinnvoll verbindet. Damit wird jeder Prozess fortlaufend dokumentiert und bleibt nachvollziehbar. Zusätzlich erweitert die Bereitstellung vertriebsbezogener Kennzahlen Ihr Berichtswesen und schafft die Grundlage zur zielgerichteten Steuerung und Unterstützung des Vertriebs.



Welche Effekte hat ein strukturierter Quote-to-Order Prozess:

Auf Ihr Unternehmen?

Ein lückenloser Quote-to-Order Prozess wirkt sich auf Ihre Wertschöpfung aus. Die auf Realdaten basierenden Angebote reduzieren Fehler und damit den Zusatzaufwand in der Nachbearbeitung; also Zeit und Kosten. Die Ermittlung von passenden Kundenlösungen ist nicht mehr länger nur von der Erfahrung einzelner Mitarbeiter abhängig, sondern kann systematisch erarbeitet werden. Damit treffen Sie nicht nur schneller, sondern auch gezielter den Bedarf Ihrer Kunden. Der GHS Quote-to-Order Prozess konzentriert sich somit nicht ausschließlich auf nackte Verkaufszahlen, sondern auf Ihre nachhaltige Prozessoptimierung im Angebotsmanagement.

Auf Ihren Vertrieb?

Die klare Strukturierung der Vertriebsabläufe in einzelne, kundenbezogene Schritte und die fokussierte Unterstützung jedes Schrittes ermöglicht die exakte Vertriebssteuerung und bietet Ihren Vertriebsmitarbeitern eine wertvolle Unterstützung; von der Administration, der Produktdefinition, bis hin zur Angebotsverfolgung. Damit schaffen Sie

Freiraum für eine noch persönlichere Betreuung.

Sie sparen dadurch nicht nur Zeit in der Angebotserarbeitung, was zur Verkürzung der Durchlaufzeiten führt, sondern erhöhen mit der automatischen Erstellung individueller und kundenwunschorientierter Angebote auch deren Qualität und minimieren Fehlerquellen; alles Faktoren, die direkt in einer höheren Abschlussquote münden!

Auf Ihre EDV und IT?

Mit der hoch-integrativen Quote-to-Order Lösung sichern Sie die konsistente Datenhaltung und die Nachvollziehbarkeit sämtlicher Prozesse. Auf Basis modernster Standard-Technologien profitieren Sie von einer Lösung, die bestehende Strukturen und Funktionalitäten einbezieht und Ihre Anforderungen auch in Zukunft optimal unterstützt. Einfache Administration und zuverlässiger Support machen die GHS Quote-to-Order Anwendung zu einer sicheren Investition.

Nutzen Sie mit der GHS einen Partner, der für Sie eine Vertriebslösung aus der Praxis für die Praxis entwickelt hat!

Sie möchten mehr wissen?

Beispielweise, wie ein internationaler Anlagenbauer mit GHS Quote-to-Order sein Angebotsmanagement spürbar verbessert hat, wie ein Aluminium-Verarbeiter seine Anfragen mit Lösungen der GHS strukturiert oder ein deutscher Serienfertiger seinen Kunden mit GHS Quote-to-Order ein Online-Konfigurationstool zur Verfügung stellt?

Dann kontaktieren Sie uns, vereinbaren Sie ein unverbindliches Informationsgespräch und lernen Sie die Vorteile des GHS Quote-to-Order Prozesses für IHR Unternehmen kennen!



Am Bauernwald 3
76764 Rheinzabern
Tel: 07272 9270-0
Fax: 07272 9270-90
info@ghs-software.de
www.ghs-software.de