



## BIGMACHINES

### Warum BigMachines?

- Optimierung des Prozesses von der Opportunity bis zum Auftrag
- On-Demand-Architektur
- Integration in CRM & PRM
- Auftragerstellung mit ERP-Integration
- Leichte Implementierung und Wartung

### Editionen

- CPP
- CPP für PRM
- SPP
- Offline

### Kundenbeispiele

**Thermo Fisher Scientific**  
Führender Anbieter für Analysegeräte

**Quincy Compressor**  
Führender Hersteller von Luftkompressoren und Pumpen

**Conair Group**  
Anbieter von Hilfseinrichtungen für die kunststoffverarbeitende Industrie

**SPX Corporation**  
Global führender Anbieter für Industrieanlagen

*“Wir waren in der Lage, manuelle Informationseingaben zu eliminieren und die Schritte des Reportingprozesses von zwanzig oder dreißig auf lediglich einen oder zwei zu reduzieren. Das Ergebnis sind reduzierte Kosten und eine dramatische Verbesserung der Genauigkeit und Konsistenz.“*

*- Gene Flockerzi, Vice President - Central Sales Group, The Conair Group*

Erreichen Sie volle Sichtbarkeit Ihrer Vertriebsprozesse und -kanäle. Mit besseren Informationen können Sie auch Ihre Angebotsverwaltung, Prognosen und das Produktmanagement verbessern. Geben Sie sowohl Benutzern als auch Systemadministratoren die Möglichkeit, Berichte zu erstellen, Filter und Berichtskriterien festzulegen, Berichte zu speichern, Daten zu exportieren und vieles mehr.

BigMachines bietet mehrere auf Ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnittene Reportingoptionen:

| Leistungen   | BigMachines Reporting | Enterprise Reporting (MicroStrategy) |
|--|-----------------------|--------------------------------------|
| <b>Vorteile</b>  |                       |                                      |
| Ad hoc-Erstellung von Berichten und Graphen                      | X                     |                                      |
| Eliminierung mühsamer, manueller Berichtsprozesse                | X                     | X                                    |
| Echtzeit-Erstellung von Vertriebspipeline-Berichten              | X                     | X                                    |
| Messung der Angebotstrefferquote nach Produkt und Vertriebskanal | X                     | X                                    |
| Erstellung von Vertriebs- und Materialprognosen                  | X                     | X                                    |
| Effizienzanalyse von Vertriebsteam und -kanälen                  | X                     | X                                    |
| Optimierung der Produktoptionen und Preiserstellung              | X                     | X                                    |
| Online-Verwaltung und -Anpassung von Berichten                   | X                     | X                                    |
| Unternehmensweite Erstellung und Austausch von Berichten         | X                     | X                                    |
| Verfolgung von Angeboten und Auftragsrends                       |                       | X                                    |
| <b>Funktionen</b>  |                       |                                      |
| Schritt-für-Schritt-Assistent zur Berichterstellung              | X                     |                                      |
| Export in Excel  | X                     |                                      |
| Auffächerung detaillierter Angebote aus Graphen                  | X                     | X                                    |
| Graphen und Tabellen zur Zusammenfassung von Berichtsdaten       | X                     | X                                    |
| Erweiterte Dashboards  |                       | X                                    |

Des Weiteren kann BigMachines für Kunden mit eigenen Business Intelligence- oder Data Warehouse-Tools einen Data Cube exportieren, der die Produkt-, Angebots- und Auftragsinformationen enthält und Ihnen bei der Sammlung von Daten aus mehrfachen Unternehmensanwendungen hilft.

Leichte Erstellung unter anderem folgender Berichte:

**Gesamtanzahl der Angebote nach Quartal/Phase**

Wie sieht unsere Vertriebspipeline für Quartal I in diesem Jahr aus?

Wie verhält sich die Pipeline nach Vertriebskanälen?

**Angebotstrefferquote nach Vertriebsmitarbeiter oder Lieferant/Wiederverkäufer**

Welche Verkäufer schließen mehr Geschäfte ab? Warum?

Welche Kanäle sind produktiver?

**Angebotsvolumen nach Produktlinie oder Option**

Welche Produktoptionen werden am häufigsten angeboten?

Welche Optionen werden gekauft?

Welche Kombination von Optionen sollte gebündelt werden?

**Angebotsbearbeitungszeit**

Wo im Genehmigungsprozess befinden sich die Angebote?

Wie schnell werden Angebote geschlossen?

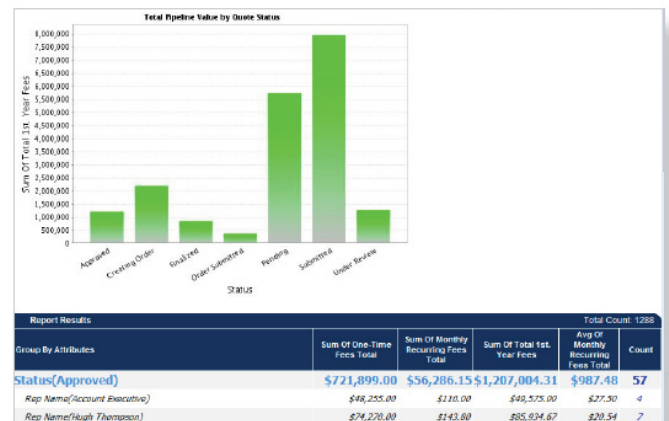
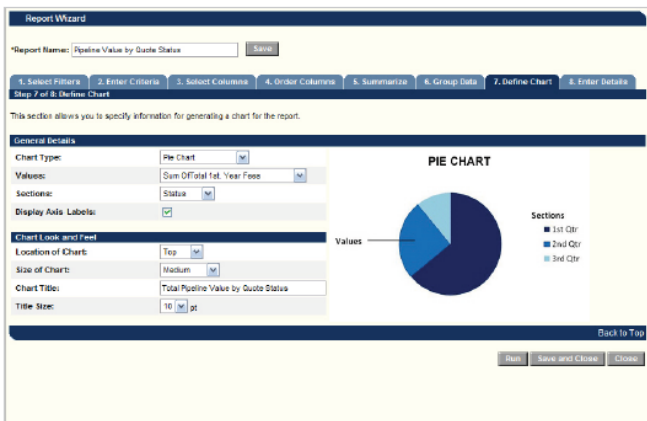
Wie schnell werden Aufträge gewonnen?

**Durchschnittlicher Angebots-/Auftragswert nach Zeitraum**

Erzielen wir bei jedem Angebot Umsatz oder die Margen?

Funktionieren unsere Up-/Cross-Selling-Optionen?

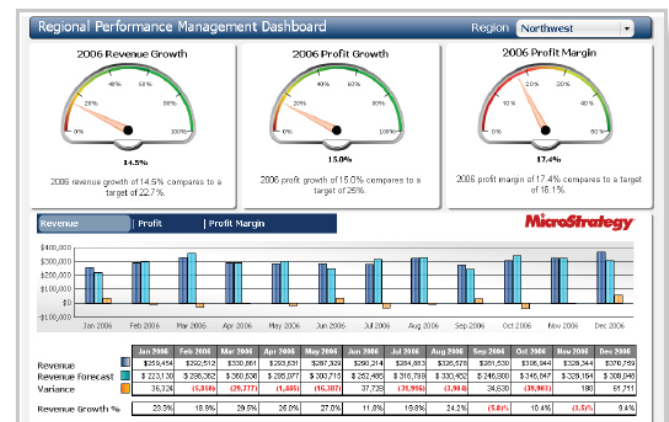
Bieten wir mehr oder weniger Optionen an?



Sehen Sie die Berichte und automatisch erstellte grafische Ausgabe online an, um die Daten besser zu visualisieren.

Im Reporting-Assistenten können Sie leicht per Klick Felder auswählen und Kriterien zur Filterung ihrer Berichte eingeben.

| Company   | Opportunity Name         | Quote Number/Revision Number | Status | Rep Name |                   |
|---|--------------------------|------------------------------|--------|----------|-------------------|
| <b>Status (Approved - 57 Records)</b>           |                          |                              |        |          |                   |
| <b>Rep Name (Account Executive - 4 Records)</b> |                          |                              |        |          |                   |
| bigmachines                                     | BI Demo Test             | HTech-5443                   | 3      | Approved | Account Executive |
| bigmachines                                     | Brian's Demo for Solmage | HTech-4269                   | 1      | Approved | Account Executive |
| Performance Bias                                | BI Test May 12 01        | HTech-5793                   | 1      | Approved | Account Executive |
| bigmachines                                     | BIW Dsp                  | HTech-5414                   | 1      | Approved | Account Executive |
| <b>Rep Name (Hugh Thompson - 7 Records)</b>     |                          |                              |        |          |                   |
| atsa0d  | atsa0d                   | HTech-11011                  | 1      | Approved | Hugh Thompson     |
| ats0d   | ats0d                    | HTech-11010                  | 1      | Approved | Hugh Thompson     |
| atsa0d  | atsa0d                   | HTech-11014                  | 8      | Approved | Hugh Thompson     |
| acme  | Dem02                    | HTech-12563                  | 2      | Approved | Hugh Thompson     |
| ACE Technology                                  | Quick Demo for Eric      | HTech-13038                  | 1      | Approved | Hugh Thompson     |
| Hispira   | Demo                     | HTech-12721                  | 1      | Approved | Hugh Thompson     |
| Acme  | rob_quote_1              | HTech-12545                  | 1      | Approved | Hugh Thompson     |
| <b>Rep Name (Hugh Thompson - 2 Records)</b>     |                          |                              |        |          |                   |
| ACE Technology                                  | GIS Test                 | HTech-12438                  | 1      | Approved | Hugh Thompson     |
| Acme Resellers                                  | Test-01                  | HTech-12438                  | 1      | Approved | Hugh Thompson     |
| <b>Rep Name (Joe Salazar - 1 Records)</b>       |                          |                              |        |          |                   |
| bigmachines                                     | Internal Demo Testing    | HTech-2453                   | 4      | Approved | Joe Salazar       |
| <b>Rep Name (Matt Gornick - 1 Records)</b>      |                          |                              |        |          |                   |
|   | UCR Project              | HTech-2099                   | 1      | Approved | Matt Gornick      |



Übertunnen Sie die Berichte in EXCEL-Dateien, um sie gut ansehen und mit anderen Berichten integrieren zu können.

Verwenden Sie erweiterte Dashboards, um Trends und Absatzmöglichkeiten visuell hervorzuheben.