



“BigMachines für Salesforce ist eine herausragende Lösung für On-Demand-Konfiguration und -Angebotsgenerierung, die Salesforce eine ergänzte Leistungsfähigkeit bietet. Die AppExchange-zertifizierte Integration von BigMachines bedeutet, dass Kunden von einer Optimierung ihres gesamten Vertriebsprozesses innerhalb der vertrauten Salesforce-Oberfläche profitieren können.”
- Adam Gross, Direktor Produktmarketing bei Salesforce.com

Die BigMachines CPP-Lösung (Configure, Price, Propose) ermöglicht Kunden mit komplexen Produkten und vielfältigen Vertriebskanälen durch die Integration in Salesforce.com über die AppExchange On-Demand-Plattform eine Optimierung des gesamten Vertriebsprozesses von der Opportunity bis zum Auftrag, einschließlich Produktselektion, Konfiguration, Preis- und Angebotserstellung, Auftrags eingabe und Genehmigungsworkflows.

Die On-Demand-Architektur der BigMachines-Lösung, verfügbar in zwei modularen Angeboten, steigert den Wert von Salesforce.com und bringt Kunden folgenden Nutzen:

Leistungen	SPP	CPP
Vorteile		
Optimierung mehrfacher Genehmigungsübergaben durch automatisierten Workflow	X	X
Eliminierung redundanter Dateneingaben in mehrere Systeme	X	X
Reduzierung der Kundenantwortzeit	X	X
Reduzierung fehleranfälliger Angebote	X	X
Minimierung manueller, zeitintensiver Angebotserstellung	X	X
Einhaltung von konsistenten Angebotsformaten	X	X
Automatische Aktualisierung der Angebots- und Auftragsinformationen im CRM-System	X	X
Verfolgung der Angebotserfolgsrate, Verbesserung von Forecasts und Vertriebsreporting	X	X
Ergreifung verfehlter Cross- und Upselling-Möglichkeiten		X
Eliminierung manueller, inkonsistenter Produktkonfigurationen		X
Funktionen		
Produktselektion	X	X
Preiskalkulation	X	X
Angebotserstellung	X	X
Vertragserstellung und -genehmigung – NEU!	X	X
CRM-Integration	X	X
Auftragsverwaltung & ERP-Integration	X	X
Guided Selling		X
Konfiguration		X
PRM-Integration		X
Zusätzliche Optionen		
Offline-Funktion	€	€

CPP Applikation

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

Editionen

- CPP
- CPP for PRM
- SPP
- Offline

Beispiele gemeinsamer Kunden

Honeywell ECC, D
Führender Hersteller von diversifizierten Technologielösungen für weltweite Kunden

HotOnline.com, UK
Großbritanniens größtes Netzwerk von Spezialisten-Jobseiten

Bottomline, UK
Weltweiter Anbieter von Finanzdienstleistungssoftware

Medtronic, USA
Anbieter von computergestützten Operationssystemen



Produkt Selektion

Schnelle Selektion der Produkte zur Hinzufügung in das Angebot:

- Produktsuche u. a. nach Beschreibungen, Artikel- oder Serien-Nummern, Kategorie
- Beantwortung von Fragen im Rahmen des Guided Selling, um die Produktauswahl einzugrenzen

Preiskalkulation

Optimierung des Preiskalkulationsprozesses:

- Anwendung von kunden-, vertriebskanal- und produktspezifischen Preisen
- Anwendung erweiterter Preis- und Rabattregeln auf Basis von mehrfachen Parametern über mehrfache Produktlinien hinweg
- Kostenbasierte Preis- und Kalkulationserstellung

Angebote & Verträge

Beschleunigung der Erstellung von hochqualitativen, maßgeschneiderten Angeboten:

- Anschreiben, Angebotszusammenfassungen, Geschäftsbedingungen
- Anpassung und Markenerstellung für spezifische Produkte, Vertriebskanäle und Kunden jeweils mit eigenem Inhalt.
- Erstellung von Angeboten in Word, Adobe Acrobat oder HTML
- Erstellung umfangreicher Verträge mit Geschäftsbedingungen
- Hinzufügen von Inhalten und Erfassung von Vertragsgenehmigungen

CRM-Integration

Eine Lösung für den gesamten Prozess von der Anfrage zum Auftrag:

- Automatische Aktualisierung Ihrer Salesforce Opportunity durch Hinzufügen der Angebots- und Produktinformationen für genaues Vertriebsreporting
- Reduzierung von doppelten Daten

Auftragsverwaltung & ERP-Integration

Leichte Online-Übermittlung von Aufträgen mit voller Integration in vorhandene Geschäftssysteme wie CRM & ERP:

- Automatische Umwandlung von Angeboten in Aufträge
- Anpassung der Auftragsformulare zur Erfassung aller erforderlichen Auftragsdaten
- Genehmigung von Aufträgen durch maßgeschneiderten Workflow

PRM Integration

Einsatz einer Angebots- und Konfigurationslösung auf Weltklasse-Niveau zur Unterstützung Ihrer Vertriebspartner/Wiederverkäufer/Lieferanten:

- Verbesserung der Vertriebseffizienz von Partnern durch Verwendung der vollständigen Konfigurations- und Angebotserstellungsmöglichkeiten von BigMachines
- Verbesserung von Vertriebsforecasts durch automatische Aktualisierung von PRM-Geschäften und -Opportunities auf aktuelle Angebotsdaten
- Einsatz von nativem Reporting und Kennzahlen durch Erfassung der Produktlinienpositionen in PRM-Geschäften und -Opportunities

Guided Selling

Selektion des für die Kundenanforderungen optimalen Produkts:

- Eingabe von Spezifikationen und Anforderungen zur Suche nach dem richtigen Produkt auf Basis von mehrfachen Parametern
- Überprüfung der Produkt- und Modellprofile einschließlich Bildern, Datenblättern, Zeichnungen und anderen begleitenden Dokumenten
- Unterstützung einer komplexen, bedarfsgerechten Selektion

Konfiguration

Konfiguration des Produkts mit den entsprechenden Funktionen und Optionen, um den Kundenanforderungen gerecht zu werden:

- Auswahl der gewünschten Funktionen und Optionen und Anzeige der relevanten Preise
- Einschränkung von Auswahlen mittels Kompatibilitätsregeln und gültigen Kombinationen
- Benutzerführung durch Empfehlungen, Hilfetools und Kalkulatoren
- Anzeige der Lieferzeit und Verfügbarkeit auf Basis der Konfiguration
- Erstellung von Stücklisten und Routings

BigMachines und das BigMachines-Logo sind Servicemarken von BigMachines, Inc.