

Sofon Guided Selling bietet eine wertvolle Lösung für Infor ERP LN-/Baan-Anwender zur Generierung von kundenspezifischen Angeboten und Aufträgen



Sofon Guided Selling für Infor ERP LN/Baan

Organisationen, die Produkte oder Dienstleistungen auf der Basis kundenspezifischer Anforderungen liefern, sehen sich komplexen Verkaufsprozessen gegenüber. Sofon Guided Selling unterstützt Infor ERP LN-/Baan-User bei der Vereinfachung, Beschleunigung und qualitativen Verbesserung des Vertriebsprozesses. Sofon Guided Selling trägt zur Reduzierung der Vertriebskosten bei, bei gleichzeitiger Steigerung der Kontaktraten – zudem sind die Auftragsspezifikationen komplett und fehlerfrei.

Vorteile für den Vertrieb

- Wissen - mit geringerem Wissen ein komplettes und fehlerfreies Angebot
- Schnelligkeit - nicht auf Daten von Anderen warten
- Impact - solide, attraktive und konkurrenzfähige Angebote
- Qualität - fehlerfreie Angebote, Aufträge und Verträge
- Effektivität - weniger (manuelle) Handlungen, somit mehr Zeit für Kunden
- Wettbewerbsfähigkeit - das beste Preis-/Leistungsverhältnis
- Übersicht - kompletten Überblick über den Vertriebsprozess
- Integration - zwischen Kundenwünschen und Produktmöglichkeiten

Vorteile für Management

- Prognostizierbarkeit - Kosten, Spannen und Umsatz sind sofort darstellbar
- Kostensenkung - geringere Overheadkosten, weil die Angebote von den Verkäufern selbst erstellt werden
- Risikominimierung - geringere Fehlerquote (Produkthaftung, Fehlerkosten usw.)
- Teamwork - optimierte Zusammenarbeit zwischen Vertrieb, Entwicklung und Fertigung
- Ausstrahlung - einheitliche, professionelle Kommunikation
- Kontrolle - Genehmigung wichtiger Vertriebsentscheidungen

Vorteile für Fertigung

- Genauigkeit - vollständige und korrekt spezifizierte Aufträge
- Realismus - nur Bestellungen auf Basis realisierbarer Produkte und Varianten
- Vorhersagbarkeit - keine Änderung während der Produktion, Aufträge sind sofort komplett

Vorteile für die IT

- Prognostizierbarkeit - verlässliche Standardsoftware
- Einfachheit - automatisch zu installieren und zu warten
- Geringerer Arbeitsaufwand - inhaltliche Pflege durch interne Mitarbeiter
- Stabilität – bewährte Standardlösung

HERAUSFORDERUNGEN IM ANGEBOTSPROZESS

Bevor ein richtiges Angebot erstellt werden kann, haben Organisationen, die kundenspezifische Angebote erstellen, oft einen großen Zeitaufwand für das Einholen der richtigen Informationen. Weil dieses Wissen häufig nur bei einigen Spezialisten abrufbar ist, ist das Sammeln der erforderlichen Informationen und die Erstellung eines passenden und korrekten Vorschlags zeitaufwändig und arbeitsintensiv. Um einen Teil dieses Prozesses zu unterstützen, haben viele Infor ERP LN-/Baan-Anwender den Produktkonfigurator PCF installiert. Als große Herausforderung hat sich dabei jedoch die Wartungsfreundlichkeit erwiesen.

SOFON GUIDED SELLING FÜR INFOR ERP LN/BAAN

Für Infor ERP LN-/Baan-User bietet Sofon Guided Selling eine wertvolle Lösung für das Generieren kundenspezifischer Angebote und Bestellungen. In vielen Fällen wurde PCF dabei durch Sofon ersetzt. Sofon Guided Selling bietet einige wichtige Zusatzfunktionen, die in Infor ERP LN/Baan fehlen. Unter anderem auch das einfache Konfigurieren

kompletter Projekte und die automatische Erstellung kompletter Angebotsdokumente in Word oder PDF. Außerdem können die Sofon-Modelle einfach von Produktspezialisten gewartet werden, ohne dass diese über fundierte IT-Kenntnisse verfügen müssten. Die Möglichkeit der Offline-Nutzung bietet den Anwendern die Möglichkeit, auch unterwegs komplette Angebote oder Verträge zu erstellen.

SOFTWARE ZUR VEREINFACHUNG DES KOMPLEXEN VERTRIEBS

Sofon Guided Selling ist ein modulares Standardpaket, dass sich im Prozessablauf von Infor ERP LN und den früheren Baan ERP-Versionen integriert. Tausende Anwender haben mit Sofon ihren Verkaufserfolg gesteigert. Mit Sofon erstellen Unternehmen professionelle und korrekte Aufträge und Verträge, mit Spezifikationen und Konditionen, die nach den Anforderungen des Kunden entstehen. Diese Spezifikationen entsprechen dann den internen Vorgaben. Aufträge werden nach Genehmigung durch den Kunden automatisch in Infor ERP LN/Baan verarbeitet mit oder ohne Nutzung der Projektfunktionalität.

SOFON GUIDED SELLING FUNKTIONEN

Sofon Guided Selling bietet u.a. die folgenden Lösungen:

- Bedarfsanalyse
- Sales Konfiguration
- Produktkonfiguration
- Kalkulation und Preisstellung
- Visualisierung
- Angebotserstellung
- Vertragsgenerierung
- CRM/ERP/CAD/PDM Integration

SOFON GUIDED SELLING MODULE

Sofon Guided Selling besteht u.a. aus den folgenden Modulen:



Sofon Proposal Organizer

Mit Sofon Proposal Organizer werden einfach und schnell komplette und fehlerfreie Angebote, Bestellungen, Verträge und andere Verkaufsdokumente erstellt. Unterstützt werden dabei Produktkonfiguration, Kalkulation, Visualisierung und Dokumenterstellung. Dies kann sowohl online, offline als auch per Webclient über das Internet erfolgen.



Sofon Studio

Sofon Studio ist das Verwaltungsmodul für alle Informationen, die im Sofon Proposal Organizer und im Sofon Sales Configurator verwendet werden. Diese Informationen, einschließlich Preisen, Konfigurations- und Kalkulationszeilen, Visualisierungszeilen, Texten, Illustrationen usw. werden übersichtlich und problemlos in Sofon-Modellen gespeichert.



Sofon Connect

Sofon Connect sorgt für die Integration von Sofon Guided Selling mit anderen Programmen wie ERP, CRM, CAD und PDM. Die Infor ERP LN-/Baan-Schnittstellen wurden in Zusammenarbeit mit Infor entwickelt.

SOFON-IMPLEMENTIERUNG

Um die Implementierung von Sofon rasch und problemlos verlaufen zu lassen, ist die Erfahrung der vielen vorausgehenden

Implementierungen in Sofon Ready to Go gebündelt: eine vordefinierte Projektmethode, mit der an einem einzigen Tag eine Übersicht über die komplette Implementierung erstellt wird, einschließlich Projektumfang, Projektzielsetzungen, Projektorganisation, beteiligte Mitarbeiter und Projektplanung. Dank Sofon Ready to Go kann nach einer kurzen Vorbereitungszeit von nur einem Tag die tatsächliche Implementierung beginnen.

Aufgrund der Tatsache, dass der User selbst in der Lage ist, das Sofon-System zu modellieren, ist nur eine minimale Beteiligung eines Sofon-Consultants erforderlich. Während bei vielen Configuratoren der Lieferant eine wichtige Aufgabe bei der Einrichtung des Configurators hat, kann sich der Sofon-Consultant auf das Coaching der Anwender beschränken. Dies wirkt sich nicht nur positiv auf die Implementierungskosten aus, sondern es bietet dem User auch eine große Unabhängigkeit. Änderungen können rasch und einfach durchgeführt werden, ohne dass immer wieder erneut in externe Berater investiert werden muss.

INTEGRATION ZWISCHEN INFOR ERP LN/BAAN UND SOFON GUIDED SELLING

Sofon verfügt mit der Integration von Infor ERP LN/Baan und Sofon Guided Selling über umfangreiche Erfahrung. Weil sich die Infor ERP LN-/Baan-Implementationen untereinander stark unterscheiden, sind auch die realisierten Schnittstellen sehr unterschiedlich. Dabei kann es sich um eine Integration auf Bestellzeilenniveau handeln, bei der Sofon für jede neue Angebots- oder Bestellzeile neu aufgerufen wird. Andere Anwender wiederum erstellen Komplettangebote in Sofon und senden diese nach Infor ERP LN/Baan, mit oder ohne Stücklisten und Arbeitspläne pro Projektteil. Auch Mischformen aus beiden Lösungsansätzen kommen vor. Bei neuen Implementierungen können somit jeweils die in vorhergehenden Projekten gesammelten Erfahrungen genutzt werden, sodass eine neue Integration rasch umgesetzt werden kann. Dabei wird mit Infor und/oder mit Ihrer eigenen IT zusammengearbeitet.

USER ÜBER SOFON GUIDED SELLING

“Angebote erstellen wir nun zehnmal so schnell - und unsere Lieferzeiten haben sich halbiert”

Aegide

“Mit Sofon beträgt die Durchlaufzeit unserer Angebote 3 Minuten. Früher waren das 3 Tage!”

DVC

“Durch Sofon hat sich die Qualität unseres Vertriebsprozesses verbessert”

Fri-Jado

“Spezialkenntnisse sind nun problemlos allen Vertriebsmitarbeitern zugänglich”

GEA Goedhart

“Aufträge werden gleich korrekt erstellt. Die Kunden finden, dass es einfacher geworden ist, mit uns Geschäfte zu machen!”

Nassau Indus

“Mit Sofon erstellen wir schneller zuverlässige Angebote”

Nedschroef

“Mit Sofon hat sich unsere Angebotsdurchlaufzeit von 1,5 Wochen auf 1,5 Minuten verkürzt”

NOV ASEP Elmar

“Sofon hatte als einzige Software einen Configurator, den wir kurzfristig einsetzen konnten”

Philips

“Picanol ist der Konkurrenz mit Sofon einen Schritt voraus”

Picanol

“Die Geschichte von Sofon schien zu schön um wahr zu sein. Aber alle Zusagen wurden erfüllt!”

Veenman

“VMI erstellt mit Sofon schnellere, qualitativ bessere Angebote”

VMI