A middle-aged man with grey hair, smiling, wearing a white dress shirt and a grey striped tie. He is standing with his hands in his pockets against a blue background.

“DURCH SOFON
HAT SICH DIE
QUALITÄT UNSERES
VERTRIEBSPROZESSES
VERBESSERT”

SOFON GUIDED SELLING

SALES SIMPLIFIED

Organisationen, die Produkte oder Dienstleistungen auf der Basis kundenspezifischer Wünsche liefern, bewegen sich in komplexen Vertriebsszenarien. Sofon Guided Selling unterstützt diese Organisationen bei der Vereinfachung, Beschleunigung und qualitativen Verbesserung des Vertriebsprozesses. Mit Sofon Guided Selling sinken die Vertriebskosten, während die Konversionsraten steigen und die Orderspezifikationen komplett und fehlerfrei sind.



Ihre Herausforderungen im Vertrieb

Rasch das richtige Angebot unterbreiten

Zum Verkauf einer kundenspezifischen Lösung gehört eine ganze Menge. In jedem Fall sind ein oder mehrere Angebote erforderlich, auf Grund derer der Kunde eine Kaufentscheidung treffen wird. Das Erstellen eines kompletten und fehlerlosen Angebots stellt hohe Anforderungen an Ihre Organisation. Es ist viel Know-how und Wissen erforderlich, um die Kundenwünsche zu inventarisieren, die richtige Lösung dafür zu finden und den richtigen Verkaufspreis, Kostenpreis und die korrekte Spezifikation zu kalkulieren oder zu konfigurieren. Gerade dieses Wissen und die Erfahrung sind rar. Nur wenige Menschen in Ihrer Organisation verfügen darüber. Das ist nicht nur riskant, weil dieses Wissen größtenteils nicht dokumentiert ist, sondern zudem noch ärgerlich, weil Sie deshalb nicht so schnell auf Anfragen reagieren können, wie Sie es gerne möchten. **Mit Sofon Guided Selling sind Sie in der Lage, rasch zu reagieren – schneller als Ihr Mitbewerber.**

Nahtlose Zusammenarbeit zwischen Vertrieb und Technik

Wenn die Zeit oder das Wissen für die rasche Erstellung eines richtigen Angebots fehlt, ist die Versuchung groß, Risiken einzugehen. Unzureichende Spezifikationen können zu Missverständ-



nissen zwischen Kunde, Vertrieb und Technik führen. Verkaufte Lösungen sind dann plötzlich doch nicht lieferbar oder die Kosten für die Lieferung sind höher als ursprünglich angenommen. Und wer bezahlt die Rechnung dafür? Sie selbst! **Mit Sofon Guided Selling sind Sie in der Lage, rasch ein fehlerfreies Angebot zu erstellen, einschließlich der richtigen Spezifikationen.**

“ANGEBOTE ERSTELLEN WIR NUN ZEHNMAL SO SCHNELL –
UND UNSERE LIEFERZEITEN HABEN SICH HALBIERT” AEGIDE

“SOFON BIETET UNS FLEXIBILITÄT IN EINEM SICH LAUFEND VERÄNDERNDEN MARKT”
BOLLEGRAAF RECYCLING MACHINERY

“MIT SOFON BETRÄGT DIE DURCHLAUFZEIT UNSERER ANGEBOTE
3 MINUTEN. FRÜHER WAREN DAS 3 TAGE!” DVC

“DIE WELT WIRD KLEINER MIT SOFON GUIDED SELLING” ELEKTA



Sales Organizer: Verkaufsprozess unter Kontrolle



Proposal Organizer: Vertriebsinhalte unter Kontrolle



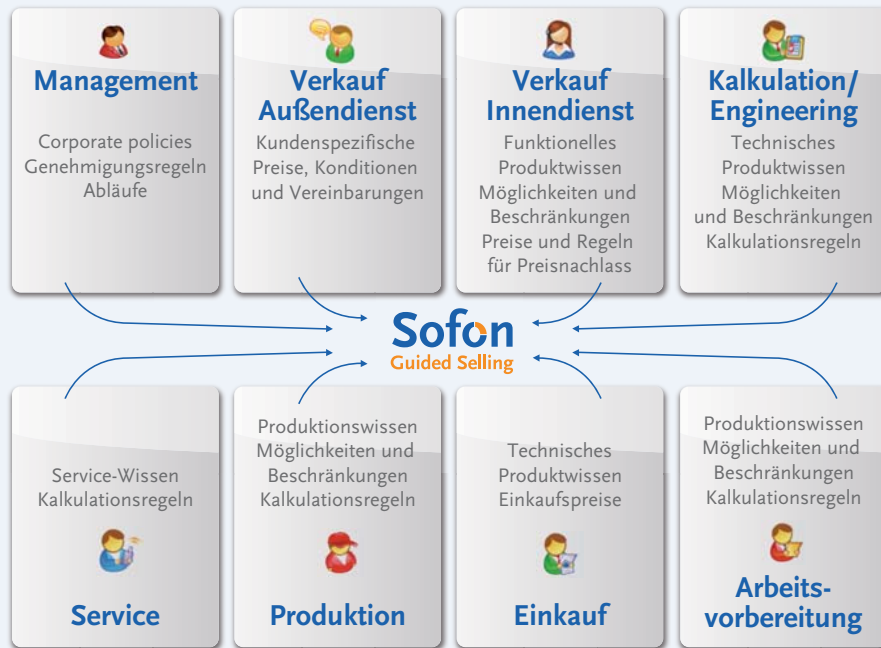
Den gesamten Vertriebsprozess unter Kontrolle

Es ist eher die Regel als die Ausnahme, dass mehr Zeit in die Erstellung eines Angebotes gesteckt wird als in das Follow-up verwendet wird. Es fehlt der Überblick, weil Angebote oft mit Textverarbeitungs- und Tabellenkalkulationsprogrammen erstellt werden. Welche Angebote wurden unterbreitet? Für welche Produkte? Von wem und an wen? Wenn diese Informationen nicht zur Verfügung stehen, wird es fast unmöglich einen Einblick in die Anforderungen Ihres Kunden zu bekommen. Zudem benötigen sie einen Einblick in einen guten Forecast, der erforderlich ist, um zukünftige Bestellungen und die dafür notwendigen Ressourcen antizipieren zu können. **Mit Sofon Guided Selling bekommen Sie einen Überblick über die aktuellen Chancen und den Inhalt der laufenden Angebote.**

Optimale Geschäftsbeziehung zu Händlerkanal und Zielgruppe

Wie machen Sie es für Ihre Händler und Interessenten attraktiv, mit Ihnen Geschäfte zu tätigen? Indem Sie sie in die Lage versetzen, ohne Zutun Ihrer Spezialisten sofort und selbstständig eine Lösung zu konfigurieren und zu kalkulieren, die ihren speziellen Anforderungen entspricht. Ist es momentan so, dass Ihre Händler und Kunden lange auf eine Antwort von Ihren Spezialisten warten müssen? Wenn Sie wollen, können Sie diese Informationen mit Sofon über einen Frage- und Antwortprozess direkt zur Verfügung stellen. **Mit Sofon Guided Selling sparen Sie selbst Zeit und Kosten – und Ihre Händler und Kunden entscheiden sich schneller für Ihre Lösungen.**





Sofon Guided Selling

Standardsoftware für kundenspezifische Lösungen

Alle Sofon-User arbeiten mit der gleichen Standardsoftware – ob sie nun die Software seit Jahren oder erst seit Kurzem nutzen. Sofon Guided Selling kann von den Mitarbeitern im operationalen Geschäft eingerichtet werden, mit minimaler Unterstützung der IT-Abteilung.

Das Sofon Guided Selling Prinzip

Mit Sofon Guided Selling können Vertriebsspezialisten und Produktfachleute ihr Know-how in Sofon abspeichern und pflegen. Danach können Sofon-User (Vertriebsaußendienst, Vertriebsinnendienst, Händler, Kunden) diese Informationen problemlos für die Erstellung von Kalkulationen, Konfigurationen, Angeboten, Verträgen und Bestellungen nutzen.

“DURCH SOFON HAT SICH DIE QUALITÄT UNSERES VERTRIEBSPROZESSES VERBESSERT” FRI-JADO

“SPEZIALKENNTNISSE SIND NUN PROBLEMLOS
ALLEN VERTRIEBSMITARBEITERN ZUGÄNGLICH” GEA GOEDHART

“SOFON HILFT UNS TRAUMSCHRÄNKE ZU VERKAUFEN” JÉWÉRET

“AUFTRÄGE WERDEN GLEICH KORREKT ERSTELLT. DIE KUNDEN FINDEN, DASS ES EINFACHER
GEWORDEN IST, MIT UNS GESCHÄFTE ZU MACHEN!” NASSAU INDUS

Sofon Guided Selling Branchen

Sofon Guided Selling wird unter anderem in folgenden Branchen eingesetzt:

- Produktion
- Handel
- Finanzdienstleistung
- Professional Services
- Transport
- Versorgung
- ICT
- Leasing- und Vermietung

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.



Sofon Sales Configurator Suchen Sie eine Lösung, die fortschrittliche Konfiguration, Kalkulation und eventuell auch noch Visualisierung zu Ihrem jetzigen ERP- oder CRM-System hinzufügt? Sofon Sales Configurator bietet Ihrer Organisation die Unterstützung für alle diese Bereiche.



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 Sales Organizer Sofon Sales Organizer bietet die komplette Funktionalität, die von einem stabilen CRM-System für Auftragsfertiger erwartet wird. Wenn Sie bereits über ein CRM-System verfügen oder ein anderes CRM-System wie Microsoft CRM, Salesforce.com oder Siebel bevorzugen, können die weiteren Sofon-Module problemlos integriert werden.



Sofon Case Organizer Sofon Case Organizer bietet eine Kombination aus Dossierverwaltung und Workflow, wobei das einzigartige Konzept gehandhabt wird, dass nicht die Organisation, sondern das Dossier im Mittelpunkt steht.



Sofon Connect Sofon Connect sorgt für die Integration von Sofon Guided Selling mit anderen Programmen wie ERP, CRM, CAD und PDM.





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 vie-

len 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.

Sofon
READY TO GO

“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

“PICANOL IST DER KONKURRENZ MIT SOFON EINEN SCHRITT VORAUS” PICANOL

“VMI ERSTELLT MIT SOFON SCHNELLERE, QUALITATIV BESSERE ANGEBOTE” VMI

Software für die Vereinfachung von komplexem Vertrieb

Sofon Guided Selling ist ein modulares Standardpaket, mit dem viele tausend Anwender ihre Verkaufsleistungen verbessert haben. Mit Sofon verkaufen sie einfacher, schneller und fehlerlos. So werden korrekte Order und Verträge erstellt, mit Spezifikationen und Konditionen, die den internen Absprachen entsprechen.

Sofon Guided Selling Funktionen

Sofon Guided Selling bietet folgende Lösungen:

- Bedarfsanalyse
- Customer Relationship Management
- Sales Konfiguration
- Produktkonfiguration
- Kalkulation und Preisstellung
- Visualisierung
- Angebotserstellung
- Vertragsgenerierung
- Vertragsverwaltung
- Händlermanagement
- Servicemanagement
- CRM/ERP/CAD/PDM Integration

Für weitere Informationen: info@sofon.de

www.sofon.de