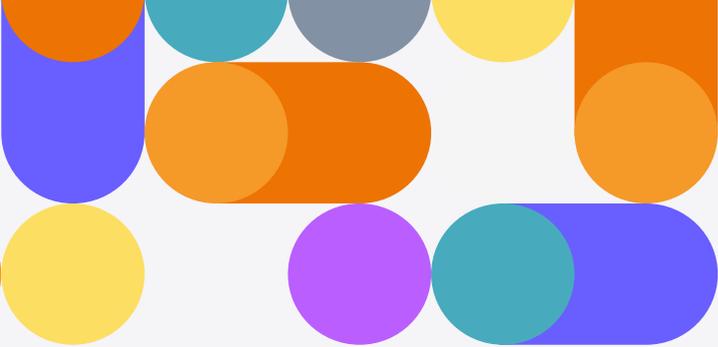


Subscription Pricing für Tacton CPQ

Fehlerfreie und
maßgeschneiderte
Produkte und Services
konfigurieren und
anbieten.





Erstklassige und hochwertige Produkte alleine sind nicht (mehr) genug.

Die gute Nachricht zu Beginn: Kunden lassen sich noch immer mit erstklassigen und hochwertigen Produkten gewinnen. Allerdings sind harte Leistungszahlen und mechanische Funktionen allein nicht mehr die wichtigsten Argumente für die Kaufentscheidung.

Eine immer größere Rolle spielen Kriterien wie Verfügbarkeit, Energieeffizienz oder Gesamtbetriebskosten – und das Anbieten erstklassiger, perfekt auf Produkt und Einsatzzweck abgestimmter Services.

Außerdem führen die wachsende Bedeutung des Servicegeschäfts für den Unternehmenserfolg und (einmal mehr) einige aus der Konsumgüterwelt herüberschwappende Trends dazu, dass viele Maschinen- und Anlagenbauer ihr traditionelles Geschäftsmodell neu denken und anpassen müssen:

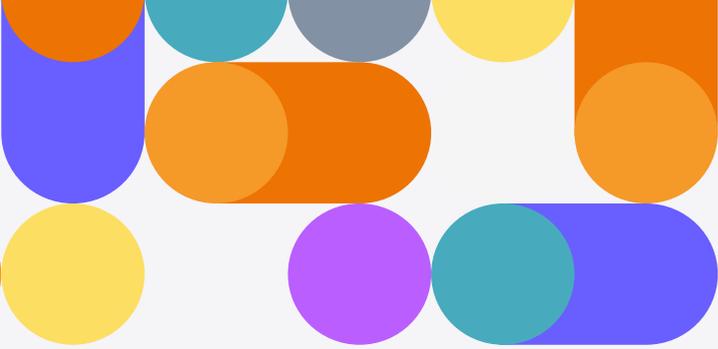
- Nicht das Produkt bzw. dessen Besitz steht im Vordergrund, sondern dessen Nutzung.
- Nutzenbasierte Vertriebsmodelle sind auf dem Vormarsch.
- Maschinen- und Anlagenbauer müssen ihre Produkte nicht nur entwickeln, herstellen und verkaufen – sondern sie gegebenenfalls besitzen und betreiben.

Zugespitzt ausgedrückt: Die Kunden interessieren sich nicht mehr für das Produkt oder für die Funktionen. Sie interessieren sich für die Ergebnisse, die sie mit dem Produkt erzielen wollen. Die passende Antwort für Maschinen- und Anlagenbauer sind daher leistungsfähige Vertriebswerkzeuge, mit deren Hilfe sie:

- die idealen Lösungen für die Kundenanforderungen fehlerfrei und anwendungsorientiert konfigurieren können, ohne sich in technische Detailfragen zu verlieren
- die passenden Serviceangebote basierend auf der aktuellen Produktkonfiguration von Anfang an anbieten können
- die Serviceangebote gemäß der vorgenommenen Produktkonfiguration optimieren können
- verschiedene Preismodelle (Einmalkosten, monatliche Abo-Kosten, verbrauchsabhängig) flexibel auswählen können.

Anwendungsorientierte Produktkonfiguration und „Best Price“-Garantie aus einer Hand

Die neue Subscription- bzw. “X as a Service“-Welt hat einen Haken: **In vielen Unternehmen findet sie in verschiedenen Systemen statt.** Investitionsgüter zusammen mit Dienstleistungen anbieten und verkaufen? Für Unternehmen eine echte Herausforderung, verursacht durch isolierte, entkoppelte Systeme und Prozesse. Das hat negative Folgen:



- Das Anbieten passender Services und Dienstleistungen für hochvariable Produkte ist ein langwieriger und kostspieliger Vorgang.
- Service-Angebote können nicht für die Merkmale des kundenspezifisch konfigurierten Produkts optimiert werden.
- Produktkonfiguration und Service-Angebote müssen in unterschiedlichen Systemen konfiguriert werden.
- Doppelte, fehleranfällige Datenpflege.

Subscription Pricing für Tacton CPQ erweitert die Konfigurations-Engine von Tacton um die Möglich-

keit, Produkte während der Konfiguration nicht nur entsprechend spezifischer Kundenanforderungen (wie Betriebskosten, Verbrauchs- oder Leistungsmerkmale) zu optimieren – sondern auch die möglichen Service-Angebote, die zum aktuell konfigurierten Produkt passen.

Das Ergebnis ist ein zentrales CPQ-System, mit dem Vertrieb und Vertriebspartner kundenspezifische Produkte und Services fehlerfrei konfigurieren, flexibel bepreisen und vollumfängliche Angebote auf Knopfdruck erstellen können.

Maßgeschneiderte Dienstleistungen anbieten, basierend auf dem aktuell konfigurierten Produkt.

Service-Angebote flexible bepreisen (Einmalzahlung, monatliche Kosten, verbrauchsabhängig).

Monatlich wiederkehrenden Umsatz (MRR) und/oder jährlich wiederkehrender Umsatz (ARR) prognostizieren.



Angebote einschließlich Rabatte und Ramp-ups erstellen.

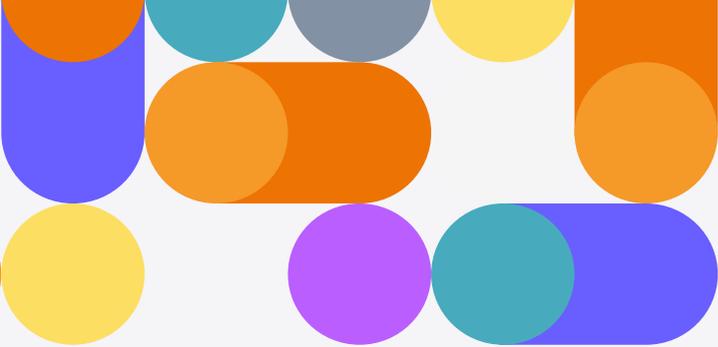
Konfigurieren einer kompletten Lösung – einschließlich industrieller Ausrüstung, Abo-basierten Dienstleistungen und Ersatzteilen, basierend auf dem konfigurierten Produkt.

Visualisierung von Zahlungsplänen einschließlich Gesamtauftragswert (Gesamtnettopreis), CAPEX- und OPEX-Kosten.

Tacton Systems AB | EU: +46 73 856 46 01 | US: +1 312 838 1365 | info@tacton.com

info@tacton.com
www.tacton.com

tacton 



Über Tacton

Hochvariable Industriegüter fehlerfrei konfigurieren und effizient verkaufen.

Tacton CPQ ist die CPQ-Lösung für Vertrieb, Marketing, Engineering und Partner.

Tacton CPQ ist genau das Richtige für Sie, wenn Sie:

- Manuelle Prozesse in Verkauf und Vertrieb **automatisieren und beschleunigen** wollen.
- Die **Erfolgsquote Ihrer Angebote** steigern wollen.
- Ihre Kunden auf **digitalen Vertriebskanälen** erreichen und überzeugen wollen.

Tacton CPQ ist die Schaltzentrale für alle vertriebsrelevanten Informationen, wie z. B. die angebotenen Produktkonfigurationen, die erstellten Angebotsunterlagen inkl. dazugehöriger CAD-Dokumente, Preise und verlässlicher Liefertermine.

Erstellen Sie das optimale Angebot, basierend auf verlässlichen Daten und bieten Ihren Kunden das beste Produkt für ihre spezifischen Anforderungen.

Egal, welche Kriterien wichtig für Ihren Kunden sind: **Unsere CPQ-Lösung ermöglicht die Konfiguration maßgeschneiderter, kundenspezifischer Produkte und Lösungen. Anwendungs-basiert und fehlerfrei.**

**Weitere E-Books
finden Sie auf**
www.tacton.com

