

Tacton CPQ für Salesforce



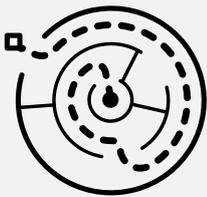
Die Herausforderung

Um ein optimales Angebot für ein komplexes Produkt zu erstellen, muss der Vertrieb zahlreiche technische, betriebswirtschaftliche, und gesetzliche Anforderungen und Vorgaben navigieren. Die Suche nach der optimalen Produktkonfiguration ist selbst für die erfahrensten Verkäufer eine Herausforderung.

Unsere Lösung

Tacton CPQ für Salesforce erweitert Salesforce um leistungsfähige Funktionen, mit denen komplexe und variantenreiche Produkte einfach und intuitiv konfiguriert werden können. Dank Guided Selling und anwendungsorientierter Produktkonfiguration lassen sich kundenspezifische Produkte ohne technisches Detailwissen fehlerfrei direkt im CRM-System konfigurieren.

Funktionen und Benefits



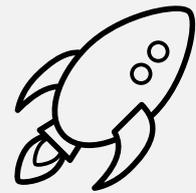
Anwendungsbasiertes Guided Selling für einfaches Erfassen spezifischer Kundenanforderungen



Echtzeit-Visualisierung für die direkte Miteinbeziehung der Kunden in die Verkaufs- und Konfigurationsprozesse



Erstellung hochwertiger, vollumfänglicher Angebotsunterlagen, einschließlich der Stückliste

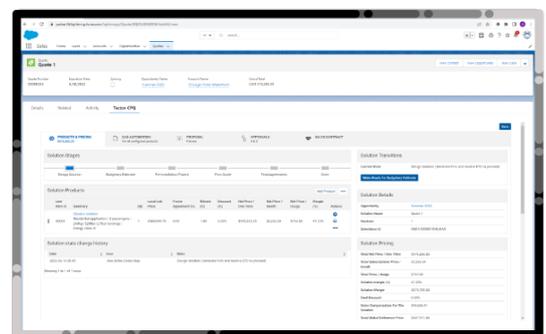


Beschleunigte Vertriebsprozesse dank fehlerfreier Produktkonfigurationen in jeder Phase des Verkaufsprozesses

Highlights

Tacton CPQ für Salesforce

- Kundenspezifische Produkte und Lösungen ohne technische Vertriebsunterstützung konfigurieren und innerhalb von Minuten das Angebot mit den besten Erfolgchancen erstellen.
- Nahtloses Arbeiten durch die direkte Integration von Tacton CPQ in die vertraute Salesforce-Umgebung.
- Steigerung der Vertriebseffizienz und Kundenzufriedenheit durch die Reduzierung interner Abstimmungsrunden und schnelle Antwortzeiten.



Tacton CPQ für Salesforce



Spezifikationen

- Alle Funktionen von Tacton CPQ integriert in der Salesforce-Umgebung
- Kompatibel mit Salesforce Sales Cloud und Salesforce Experience Cloud
- Unterschiedliche Benutzeroberflächen für verschiedene Anwenderprofile möglich, z. B. Direktvertrieb und Partnervertrieb
- Workflows, Panels und weitere Bedienelemente kundenspezifisch anpassbar (Corporate Identity und/oder Prozesse)
- Single Sign-On (SSO)

Konfiguration

- Constraints-basierte Konfigurations-Engine
- Findet immer das optimale Produkt für die Bedürfnisse und Anforderungen des Kunden
- Hochskalierbare, hoch performante Lösung für komplexe Modelle und hohe Benutzerlast
- Validierung des gesamten Lösungsraums bei jedem Konfigurationsschritt

Preiskalkulation

- Unterstützung komplexer Preisstrukturen, einschließlich Verwaltung von Preislisten, Währungen, und Berücksichtigung von Faktoren wie Steuern, Lieferkosten etc.
- Dienstleistungen und Services flexibel bepreisen (Einmalzahlung, monatliche Abo-Kosten oder verbrauchsabhängig)

Angebotserstellung

- Automatische Generierung von Angeboten, einschließlich Produktdatenblätter, Handbücher, Stücklisten und Ersatzteil-Listen
- Export als Word-, Excel- oder PDF-Datei

Visual Configuration

- Fotorealistisches Echtzeit-Rendering in 2D und 3D mit Drag-and-drop-Funktion und Augmented Reality (AR)

Omnichannel-Vertrieb

- Mehrsprachigkeit
- Optimiert für Direktvertrieb, Partner/Händlernetz und Online-Kanäle

Betrieb & Support

- Frei definierbare Geschäftsabläufe (z. B. Workflows) und Datenverwaltung (z. B. Organisationsstruktur)
- Trennung von Produktdaten, Produktstrukturen und Konfigurationsregeln
- Support durch erfahrene Produktspezialisten

CAD Automation

- Solidworks®, Autodesk Inventor® und PTC Creo®

Integrationen

- Leistungsfähige, robuste Standard-Schnittstellen
- Integrierbar in ERP-, PLM-, PIM- und andere Unternehmenssysteme