

Herstellkosten und Vertriebspreise schnell und sicher e...

Autor: Henning Bitter
generiert am 21.5.2012

Maßgeschneiderte Produkte auf allen Vertriebskanälen wettbewerbsfähig anbieten

Registrierten Kunden werden im Internet maßgeschneiderte Produkte zu optimalen Preisen angeboten. Vertriebsmitarbeiter erhalten in Kenntnis der Margen die Möglichkeit, in Projekten optimal anzubieten.

Auf der Basis von Stammdaten, Herstellkosten, Regeln und eingeräumten Konditionen können Verkaufspreise und Margen automatisch, schnell und sicher ermittelt werden.

Alle für die Berechnung notwendigen Eingangswerte können aus vorhandenen DV-Systemen, z.B. Datenbanken, Excel oder ERP-Systemen, prozesssicher geholt werden.

Lösungen zur Preisfindung werden, entsprechend des Anwendungsfalles und der Zielgruppe, im Internet, auf Notebooks oder auf PCs betrieben.

Typische Lösungen, die unsere Kunden implementiert haben:

Angebotskonfigurator, Vertriebskonfigurator auf Notebook, Produktkonfigurator im Internet, Guided-Selling, 3D-Einrichtungsplanung, ...

>>Klicken Sie hier, um mehr über "Angebote erstellen" zu erfahren