

The background features a blue-toned graphic with various financial and data-related elements. It includes a candlestick chart, a bar chart, a line graph with a white arrow pointing upwards and to the right, and a circular diagram with nodes and lines. Text labels like "Close", "EMA5", and "EMA50" are visible. A hand is shown pointing towards the right side of the image. The overall theme is business and technology.

Che cosa può fare per la vostra azienda una soluzione Configure-Price-Quote (CPQ)?

Le aziende che utilizzano soluzioni CPQ incrementano la loro performance del 105% rispetto ai non utilizzatori

CPQ equivale a vendere di più

Per essere i migliori, occorre implementare le migliori soluzioni.

Acquisire nuovi clienti, soddisfarne le attese e impostare una solida base per la crescita futura si basano sulla capacità di trasformare ogni singola opportunità in una vendita.

Uno dei metodi più efficaci per raggiungere questo obiettivo è quello di generare velocemente ed in maniera accurata preventivi, offerte e prezzi per permettere ai potenziali clienti di avere in mano tutte le informazioni necessarie per velocizzare il loro processo d'acquisto.

Performance utilizzatori di soluzioni CPQ vs. non utilizzatori

Indicatori di performance (KPI - Key Performance Indicators)	Utilizzatori di soluzioni CPQ	vs.	Non utilizzatori
Conversione di opportunità in vendite	35%	vs.	30%
Durata del ciclo medio di vendita	3,42 mese	vs.	4,68 mese
Numero medio di preventivi generati	20,9 / mesi	vs.	14,0 / mesi
Valore medio di una vendita	€ 380.000	vs.	€ 200.000



➔ **Ricerche di mercato mostrano come le aziende che utilizzano soluzioni CPQ incrementano la loro performance del 105% rispetto ai non utilizzatori.**

Cincom CPQ Case Studies

Tempi di preventivazione ridotti da 3-5 giorni a 15 minuti

Grazie all'implementazione di Cincom CPQ, una importante azienda internazionale nel campo manifatturiero ha eliminato completamente i processi manuali relativi al controllo degli ordini, creando nel contempo opportunità di cross e up-selling per la propria rete vendita.

Tempi di consegna ridotti del 51%

E-ONE, importante produttore americano di mezzi di soccorso con più di 14 000 differenti opzioni di customizzazione dei propri veicoli, ricercava una soluzione configure-price-quote in grado di gestire al meglio la complessità del proprio parco mezzi. L'implementazione di Cincom CPQ ha permesso all'azienda di migliorare l'efficienza dei propri dealers e di ridurre i tempi di elaborazione degli ordini del 41% e i tempi di consegna del 51%.

Che cosa significherebbe per la vostra azienda essere in grado di convertire sempre più opportunità in vendite?


Percentuale di opportunità convertite in vendite di aziende che non utilizzano soluzioni CPQ = 30%

Percentuale di opportunità convertite in vendite di aziende che utilizzano soluzioni CPQ = 35%

Le soluzioni CPQ consentono di fornire tempestivamente alla rete di vendita le informazioni relative ad ogni trattativa in corso, contribuendo così a ridurre i tempi dei cicli di vendita e consentendo ai potenziali clienti di prendere decisioni di acquisto più rapide, sicure e consapevoli.

Un miglioramento del tasso di conversione opportunità/vendite può portare a un ciclo di vendita ridotto; tuttavia, le aziende che utilizzano soluzioni CPQ hanno non solo prestazioni migliori in termini di conversione delle opportunità in vendite, ma anche in termini di volume di preventivi generati e, in ultimo, di raggiungimento degli obiettivi di vendita.

Le soluzioni CPQ permettono di ottenere tempi di risposta più rapidi per il cliente in tutte le fasi del ciclo di acquisto.

 **Rispettare i tempi e le scadenze dei vostri clienti e rendere più semplice il loro processo d'acquisto ha un valore inestimabile.**

Cincom CPQ Case Studies

Tempi di gestione e inserimento degli ordini ridotti da 2 giorni a 2 minuti

Uno dei principali produttori mondiali di impianti di aerazione e condizionamento ha ridotto il tempo di gestione e inserimento degli ordini da due giorni a due minuti, ottimizzando in parallelo il processo order-to-delivery.

Tempi di consegna medi ridotti da 14 settimane a meno di 6 settimane

Un fornitore internazionale di gas industriali e relativa impiantistica ha drasticamente ridotto non solo i tempi di consegna di otto settimane, ma anche i tempi di progettazione di due settimane e i costi di produzione del 28%.

Vi piacerebbe poter accorciare i cicli di vendita di oltre un mese ?

Non vi sono dubbi, cicli di vendita semplificati rappresentano un evidente vantaggio in qualunque trattativa commerciale. Tuttavia, poiché l'uso di strumenti CPQ è generalmente associato alla vendita di prodotti e servizi complessi e costosi, un ciclo di vendita abbreviato può risultare ancora più vantaggioso.

Le tecnologie CPQ sono in grado di ridurre i tempi delle trattative commerciali e di massimizzare il numero di vendite realizzate attraverso cicli di vendita più veloci. Le soluzioni CPQ permettono di generare l'offerta giusta al momento giusto attraverso la creazione di preventivi e proposte commerciali adattate alle specifiche esigenze dei vostri clienti, permettendogli così di effettuare una scelta di acquisto più sicura, veloce e soprattutto consapevole.

E quando i tempi e le scadenze vengono rispettati, diventa sicuramente più facile instaurare un rapporto di fiducia con i vostri clienti, che porterà nel lungo termine a possibilità di cross e up-selling.

Cicli medi di vendita

Non utilizzatori di soluzioni CPQ = 4,68 mesi

Utilizzatori di soluzioni CPQ = 3,42 mesi

 **Che cosa significherebbe per la vostra azienda accorciare i cicli di vendita?**

Cincom CPQ Case Studies

Costi di generazione di preventivi ed offerte ridotti del 66%

Un fornitore mondiale di tecnologie per l'uso efficiente dell'energia genera in media da 300 a 500 preventivi al mese. Grazie a Cincom CPQ, il tempo di generazione dei preventivi certificati è stato ridotto da 4-6 settimane a 1 ora.

Coinvolgimento della rete vendita nella fase di preventivazione ridotto dell'80%

Fassi, produttore italiano di gru, produce più di 10.000 gru personalizzate all'anno con oltre 30.000 diverse configurazioni possibili. Grazie a Cincom CPQ, Fassi è stata in grado di ridurre sensibilmente il numero di quotazioni manuali realizzate direttamente dagli esperti della rete di vendita, permettendo in questo modo una riduzione dei tempi necessari per processare gli ordini ed inviarli alla produzione.

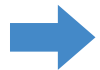
Aumentare il numero medio di preventivi generati di oltre il 25%

Numero medio di preventivi generati – Non utilizzatori di soluzioni CPQ = 14,0/mese

Numero medio di preventivi generati – Utilizzatori di soluzioni CPQ = 20,9/mese

Gli agenti di vendita e i commerciali che utilizzano soluzioni CPQ impiegano in media il 27% di tempo in meno (3,6 ore) per generare un preventivo standard rispetto a coloro che non utilizzano soluzioni CPQ (4,0 ore).

Inoltre, le soluzioni CPQ consentono di accorpare e ridurre il numero di versioni/template del preventivo "tipo" generato dall'azienda. Questo è possibile grazie al fatto che le soluzioni CPQ consentono di ottenere un grado di personalizzazione superiore di preventivi e offerte, che vengono così generati più velocemente ed in maniera più accurata, liberando gli agenti di vendita da attività amministrative, manuali e ripetitive e permettendogli di dedicare maggior tempo alla fase di prospezione, definizione e chiusura dei contratti di vendita.



CPQ aiuta la rete vendita a generare preventivi personalizzati, accurati e privi di errori in minor tempo.

Benefici aggiuntivi delle soluzioni CPQ

- Le soluzioni CPQ permettono di ottenere configurazioni di prodotti e servizi accurate al 100% con conseguente aumento del fatturato.
- Le soluzioni CPQ concorrono al raggiungimento degli obiettivi di vendita della rete commerciale (il 58% dei commerciali che utilizzano soluzioni CPQ raggiunge gli obiettivi di vendita contro il 46% dei commerciali che non utilizzano soluzioni CPQ).

E se fosse possibile raddoppiare le vendite?

L'utilizzo di soluzioni CPQ aumenta il valore di una vendita media da 200 a 380 mila Euro.

I clienti, si sa, tendono ad acquistare da quelle società con cui è più facile fare affari.

CPQ concorre al raggiungimento di questo obiettivo fornendo:

1. **Una migliore comprensione delle esigenze dei potenziali clienti** – Le soluzioni CPQ aiutano la vostra azienda a presentare al vostro acquirente l'offerta giusta al momento giusto.
2. **Un migliore utilizzo della competenza specifica degli agenti di vendita** – Questo è uno dei motivi principali per cui CPQ aumenta l'efficacia delle vendite.
3. **Il rispetto delle tempistiche e delle scadenze** – Gli agenti e i commerciali che si avvalgono di soluzioni CPQ utilizzano in media un minor numero di versioni di preventivi, rendendo più semplice e veloce la fase di preventivazione e generazione delle offerte.

In aggiunta, con le soluzioni CPQ è possibile abilitare tutti i canali di vendita, i partner e i dealers/concessionari a configurare, prezzare e quotare con precisione anche i prodotti e i servizi più complessi, semplificando il processo di acquisto per i vostri clienti ed aumentando le percentuali di successo di chiusura dei contratti di vendita.

 **Che cosa significherebbe poter aumentare le vendite del 105%?**

Cincom CPQ - Esperti nella Vendita Complessa

Da oltre 50 anni Cincom sviluppa e commercializza soluzioni software che aiutano le più importanti aziende mondiali del settore manifatturiero a migliorare le proprie performance operative e finanziarie.

Cincom CPQ è una piattaforma multicanale che aiuta le aziende ad aumentare le vendite, accrescere i margini, accelerare i cicli di vendita, velocizzare i processi produttivi e facilitare l'espansione in nuovi mercati. Attraverso funzionalità avanzate che si integrano perfettamente con i principali ERP, CRM, e-commerce e engineering systems, Cincom CPQ supporta la selezione guidata, la configurazione, il pricing, la preventivazione e l'ordine di qualunque prodotto o servizio, da quelli più semplici a quelli più complessi, attraverso qualunque applicazione, canale o dispositivo.

Richiedete una demo oggi stesso:

Cincom Italia (Torino)

+39 011 51 54 711

infoeurope@cincom.com



Per ulteriori informazioni, visitate il sito

www.cincom.com/it

I prodotti e servizi Cincom menzionati nel presente documento, nonché i rispettivi loghi, sono marchi registrati di proprietà di Cincom Systems, Inc. Tutti gli altri prodotti e servizi, nonché i relativi loghi, sono di proprietà delle rispettive aziende. Per ulteriori informazioni, si prega di consultare <https://www.cincom.com/us/company/terms-policies>

© 2021 Cincom Systems, Inc. Tutti i diritti riservati.

FORM CPQIT1503072 4/21