



## Come aumentare le vendite in aziende con processi configure-to-order

Elaborare offerte e preventivi in soli 15 minuti invece che in 5 giorni  
grazie al configuratore Cincom CPQ (Configure-Price-Quote)





## Quali sono le principali esigenze delle aziende con processi configure-to-order?

- I preventivi e le proposte commerciali devono essere generati con rapidità e precisione
- I prodotti e sistemi devono poter essere configurati in maniera corretta e senza interventi manuali
- I processi di vendita devono essere semplici con la possibilità di praticare con successo politiche di up-selling e cross-selling



*“Sapere è potere”.*

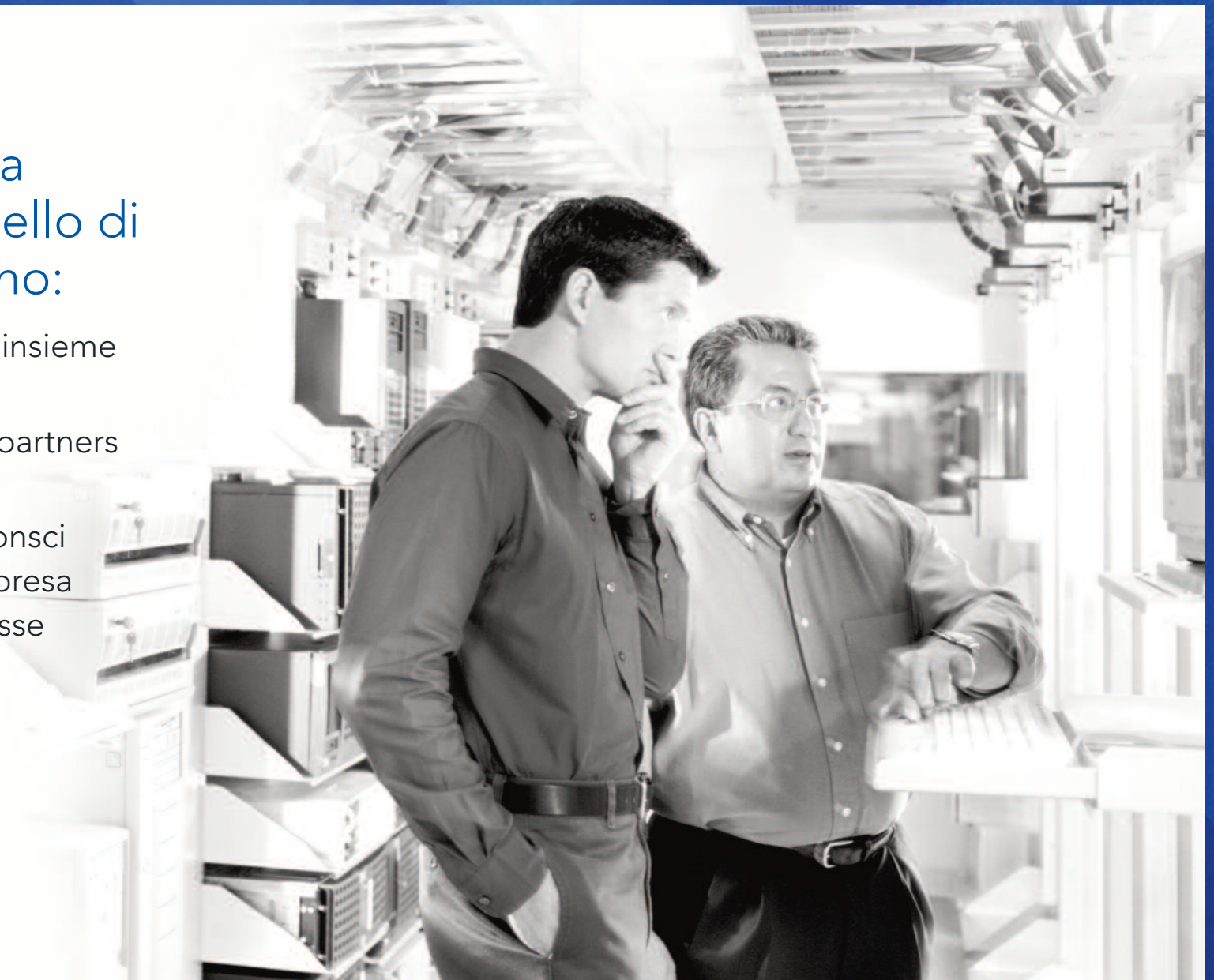
Nessuno lo sa meglio di questo fornitore internazionale di soluzioni di alimentazione e controllo energetico per il mercato delle imprese e dei privati.

*Uno degli aspetti più importanti per una impresa è conoscere con quali modalità i propri clienti desiderano acquistare i prodotti e servizi offerti.*



## L'azienda sapeva esattamente quello di cui aveva bisogno:

- Una visione unica sull'insieme delle proprie attività
- Una rete efficiente di partners e distributori
- Clienti soddisfatti e consci della capacità dell'impresa di rispettare le promesse



*L'azienda ricercava una soluzione di configurazione e di generazione di preventivi accessibile via internet sia dalla rete commerciale che dai rivenditori.*





L'azienda ha scelto  
il configuratore  
Cincom CPQ.

Il configuratore ha permesso di:

- Modellizzare le conoscenze degli utenti di business per renderle facilmente accessibili
- Guidare la rete di vendita nella scelta dei prodotti più conformi alle esigenze del cliente, favorendo al contempo possibili attività di up e cross selling
- Facilitare la vendita dei prodotti e dei sistemi da parte dei canali di vendita esterni

*Il configuratore Cincom CPQ si integra facilmente con i sistemi ERP e CRM più venduti sul mercato.*



L'azienda ha altresì ridotto il tempo di elaborazione delle offerte commerciali da 5 giorni a 15 minuti.

I clienti possono ora ottenere preventivi e offerte di vendita in tempo reale. Grazie all'integrazione del front-office con il back-office, anche i tempi di consegna dei prodotti e dei servizi sono notevolmente diminuiti.





Il configuratore Cincom CPQ si adatta al percorso d'acquisto dei clienti e permette, anche in contesti di vendita multicanale, di:

- Generare preventivi e offerte commerciali privi di errori
- Completare più rapidamente i cicli di vendita, aumentando il valore degli stessi
- Razionalizzare i processi aziendali e rispettare le scadenze

Per maggiori informazioni sulle soluzioni Cincom CPQ:

<http://www.cincom.com/solutions/configure-price-quote-solutions/> (contenuti in lingua inglese).



Scoprite come il configuratore di prodotto e commerciale Cincom CPQ permette di ridurre i tempi di elaborazione delle offerte commerciali e di accelerare i cicli di vendita.

**Richiedete una demo oggi stesso:**

Cincom Italia (Torino)  
+39 011 51 54 711  
[infoeurope@cincom.com](mailto:infoeurope@cincom.com)

© 2015 Cincom Systems, Inc. Tutti i diritti riservati.  
FORM CPQIT1503094 6/15

Cincom e il logo Quadrant sono marchi registrati di Cincom Systems, Inc.  
Tutti gli altri marchi sono di proprietà delle rispettive aziende.