



Conga Configure Price Quote (CPQ)

In kürzerer Zeit
effektiver verkaufen



So bekommt Ihr Vertriebsteam alles, was zum Abschluss notwendig ist

Über 80 % der Entscheidungsträger im B2B-Bereich glauben, dass Verkäufer schlecht vorbereitet sind. Und Verkäufer nutzen tatsächlich nur etwa 22 % ihrer Arbeitszeit für den eigentlichen Verkaufsprozess. Wäre es nicht reizvoll, wenn Sie Ihrem Vertriebsteam Zeit für zusätzlichen Verkauf geben, und somit einen schnelleren Verkaufszyklus ermöglichen – unabhängig von der Komplexität Ihrer Produkte?

Unser auf künstlicher Intelligenz (KI) und Machine Learning (ML) basierendes Conga CPQ agiert quasi wie ein "virtueller Coach". Durch Eliminierung manueller Prozesse und Förderung effektiverer Verkaufstechniken ermöglicht es CPQ dem Verkäufer, Angebote schneller und präziser zu erstellen, so dass er letztendlich größere Projekte mit einer höheren Abschlusswahrscheinlichkeit umsetzen kann.

Herausforderungen

- Für den Verkäufer ist es mühsam, sich in komplexen Produktkatalogen und Preislisten zurechtzufinden
- Abschlüsse werden häufig durch fehlerhafte Angebote sowie manuelle Genehmigungsprozesse verzögert
- Inkonsistente Preisstrukturen und unkontrollierte Rabatte führen zu schlechteren Verkaufsmargen

Wichtige Vorteile

- Schnellere und gezieltere Erstellung sämtlicher Angebote, sowohl für Produkte als auch für Services
- Auch komplexe Produkte und Kombinationen sicher im Griff
- Stets aktuelle Preise und Rabatte über sämtliche Absatzkanäle
- Schluss mit verschenkten Margen

Mit Conga CPQ haben Sie alle Möglichkeiten, präzisere Angebote schneller zu erstellen und lukrativere Deals abzuschließen

- Strukturierter Verkaufsprozess und Bewertung der Deals in Echtzeit
- Intuitive Konsole für Administratoren
- Konfigurierbares User Interface ermöglicht es individuell optimierte Workflows für jeden Nutzer einzurichten
- Teamübergreifende Angebotserstellung mit Audit-Trail
- Bestand basierende Bestellungen für Abonnements, Nachbestellungen und Verlängerungen
- Hinweise für Cross-Selling und Up-Selling mit Einblick in bestehende Verträge
- Nutzung vieler Absatzkanäle über eine einzige Plattform
- Festlegung von unterschiedlichen Regeln, Vorgaben und Beschränkungen
- Unbegrenzte Konfigurationsattribute, einschließlich „nested bundles“
- Integrierte Kalkulation von Konfigurationen
- Transparent dargestellte Margen mit Wasserfalldiagramm für Preise und Kosten

Ergebnisse Conga CPQ Anwender

25 %

Umsatzsteigerung

32 %

Reduzierung intransparenter Rabatte

51 %

Erhöhung der Angebotsqualität

30 %

Höhere Abschlussquote

38 %

Schnellere Angebotserstellung

22 %

höhere Auftragssummen

Quelle: Conga Quote-to-Cash Impact Study



Weitere Informationen

Email vertrieb@conga.com oder sprechen Sie mit einem Berater Ihrer regionalen Conga-Vertretung.

© Copyright 2021

Weltweite Niederlassungen

USA: +1 650 445 7700
 APAC: +61 2 8417 2399
 EMEA: +44 (0) 203 608 0165
 Indien: +91 740 591 2515

conga.com