

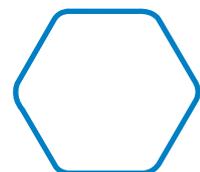
CONFIGURATORE COMMERCIALE CPQ



SkillPower®

Improve your skill, boost your power

**Automatizza la creazione delle offerte commerciali.
Gestisce l'intero processo di vendita, dall'offerta all'ordine di produzione.
Riduce i tempi di preventivazione e gli errori manuali.**



CPQPower

powered by SkillPower



Funzionalità

Generazione di offerte in vari formati (PDF, Word, Excel).
Integrabile con sistemi ERP per la generazione automatica degli ordini di produzione

Utilizzo di database SQL per una gestione efficiente dei dati

Customizzazione tramite script per adattare il software alle esigenze specifiche dell'azienda

Configuratore di prodotto avanzato per personalizzare i prodotti in base alle specifiche del cliente

Calcolo automatico dei prezzi basato su configurazioni e sconti

Gestione delle approvazioni per garantire che tutte le offerte siano approvate prima dell'invio

Tracciamento delle offerte per monitorare lo stato delle offerte inviate

Analisi e reportistica per valutare le performance delle vendite e delle offerte

Integrazione con CRM per sincronizzare i dati dei clienti e delle offerte

Gestione delle scorte per verificare la disponibilità dei materiali durante la configurazione del prodotto

Supporto multilingua per operare in diversi mercati internazionali

Gestione delle versioni delle offerte per tenere traccia delle modifiche e delle revisioni

Interfaccia utente intuitiva per facilitare l'uso del software

Gestione dei contratti per creare e archiviare contratti associati alle offerte



Vantaggi

Automazione e Precisione

Automatizza il processo di configurazione delle offerte, riducendo i tempi di preventivazione e gli errori manuali, garantendo preventivi accurati e coerenti.

Personalizzazione delle Offerte

Consente di creare offerte personalizzate in base alle esigenze specifiche dei clienti, migliorando la soddisfazione del cliente e aumentando le possibilità di chiusura delle vendite.

Prezzi sempre aggiornati

Mantiene i prezzi competitivi e aggiornati in tempo reale, riducendo il rischio di errori e migliorando la redditività.

Controllo e Conformità

Implementa regole di approvazione e conformità integrate, riducendo i rischi operativi e assicurando che tutte le offerte siano conformi alle politiche aziendali.

Analisi e Reportistica

Fornisce strumenti avanzati di analisi e reportistica, permettendo di monitorare le performance delle vendite e di prendere decisioni basate sui dati.

Integrazione con CRM e ERP

Facilita l'integrazione con altri sistemi aziendali come CRM e ERP, migliorando la collaborazione tra i vari dipartimenti e ottimizzando il flusso di lavoro. Il suo database SQL è facilmente integrabile con gli altri sistemi aziendali.

Riduzione dei Costi

Automatizzando e ottimizzando il processo di creazione delle offerte, si riducono i costi operativi e si aumenta la produttività del team di vendita.

Miglioramento della Customer Experience

Offrendo preventivi rapidi e accurati, si migliora l'esperienza del cliente, aumentando la fiducia e la fedeltà.



Tutti i marchi riportati appartengono ai legittimi proprietari

