

7+ Fakten

warum Sie Ihre CPQ & Q2C
Prozesse verbessern sollten

Ein Überblick über schlechte Prozesse & steigende Erwartungen.



1

Organisationen verlieren jedes Jahr 20 bis 30% ihrer Einnahmen aufgrund ineffizienter Prozesse.

IDC

- o 78% der Kunden haben eine Transaktion wegen eines schlechten Services abgebrochen.
- o 50% der Unternehmen geben zwischen \$5 und \$25 für die manuelle Rechnungsbearbeitung aus.
- o Laut Branchenstatistik entstehen 30-40% der Projektkosten durch Nachbearbeitungen.
- o CEOs verbringen fast 20% ihrer Zeit mit Arbeiten, die automatisiert werden könnten, wie z.B. die Analyse von Betriebsdaten und die Überprüfung von Statusberichten.

McKinsey



+ Mit 59% ist die Kostensenkung ein Bereich, in denen RPA die Erwartungen übertrifft.
Deloitte

+ Ein vollständig integrierter Q2C-Prozess, führt zu einem 49% höheren Angebotsvolumen.



- + Vollständig integrierte Q2C-Prozesse, führen zu einer 49% schnelleren Zeit für den Export, die Bearbeitung und den Import von Daten.
- + CPQ-Software steigert die Angebotsproduktivität um 33%.
Aberdeen Group

Vertriebsmitarbeiter verbringen 32% ihrer Zeit mit der Suche nach fehlenden Daten und der manuellen Eingabe.

IKO system

- o Mehr als ein Drittel der Vertriebsmitarbeiter erleben häufige Fehler bei Verkaufsvereinbarungen.
- o 75% der Vertriebsmitarbeiter sagten, sie könnten produktiver sein, wenn sie weniger Zeit für die Dateneingabe aufwenden würden.
IntroHive
- o 79% der Vertriebsleiter geben an, dass ein wichtiger Faktor für das Erreichen neuer Ziele die Verbesserung der Produktivität der vorhandenen Vertriebsmitarbeiter ist.
Salesforce

3

Mitarbeiter verbringen 10-25% ihrer Zeit mit sich wiederholenden Computeraufgaben.

- o Fast 75 % der Vertragsprozesse sind nicht automatisiert.
- o 90% der Mitarbeiter werden mit langweiligen und sich wiederholenden Aufgaben belastet, die leicht automatisiert werden könnten.
Snap Logic
- o IT-Abteilungen verbringen etwa 30% ihrer Zeit mit einfachsten Aufgaben.



+ Wenn es um Geschäftsprozesse geht, könnten 60 % der Beschäftigten durch Automatisierung 30 % ihrer Zeit einsparen. (Generierung von Leads, Genehmigung und Bearbeitung von Dokumenten)
McKinsey

+ Zwischen den drei QTC-Integrationen (CRM, CPQ und ERP) bringt CPQ die höchste Kundenzufriedenheit: 3,973 von 5.



35-50% der Verkäufe gehen an das Unternehmen, das zuerst antwortet. Salesforce

- o Nur 7 % antworteten in den ersten fünf Minuten nach Eingang einer Anfrage. Mehr als die Hälfte antwortete nicht einmal innerhalb von fünf Werktagen.

Drift

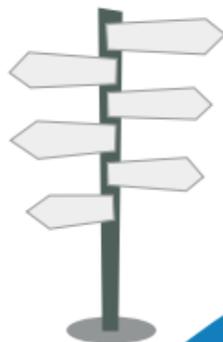
- o Wenn Sie Web-Leads innerhalb von 5 Minuten bearbeiten, ist die Wahrscheinlichkeit, sie zu konvertieren, 9-mal höher.
InsideSales.com via Jake Atwood
- o 58% der B2B-Käufer möchten Preise beim ersten Anruf besprechen.
Hubspot
- o 70% der Unternehmen haben eine durchschnittliche Angebotsdurchlaufzeit von mehr als einem Tag - 42% zwischen 1-2 Tagen, 28% 2 Tage oder länger aufgrund von Arbeitsauslastung, Berechnungen auf Excel-Tabellen und komplexen Abnahmeprozessen.

- + Mit CPQ-Software erreichen 26% der Vertriebsmitarbeiter häufiger ihre Quote.
- + Ein vollständig integrierter Q2C-Prozess führt zu einer 108% schnelleren Erledigung von Excel-basierten Aufgaben.

79% der Verbraucher bevorzugen die Interaktion mit Verkäufern, die vertrauenswürdige Berater sind.

Salesforce

- o 58% der Käufer geben an, dass die Verkäufer nicht in der Lage sind, ihre Fragen effektiv zu beantworten.
- o 44% der befragten Vertriebsmitarbeiter geben an, dass es einen Mangel an Zusammenarbeit zwischen den Abteilungen gibt.
Snap Logic
- o 42% der Vertriebsmitarbeiter haben das Gefühl, nicht genügend Informationen zu haben, bevor sie einen Anruf tätigen.
- o In einem typischen Unternehmen mit 100-500 Mitarbeitern sind durchschnittlich 7 Personen an den häufigsten Kaufentscheidungen beteiligt.
Eine große Quelle für Fragen, nicht wahr?
Gartner Group



- + Unternehmen erleben eine 17% höhere Lead-Konvertierungsrate mit CPQ-Software.
- + CRM-Anwendungen können dazu beitragen, den Umsatz um bis zu 29 %, die Vertriebsproduktivität um bis zu 34 % und die Genauigkeit der Umsatzprognose um 42 % zu steigern.



+ Unternehmen mit CPQ-Software haben eine 105% höhere Auftragsgröße als der Durchschnitt.

Verbraucher sind bereit, etwa 20% mehr für ein personalisiertes Produkt zu bezahlen.
Deloitte

- o 21% der Fertigungsunternehmen haben eine unzureichende Kundenbetreuung aufgrund mangelnder Flexibilität für kleine Mengen und Produktionsanpassungen.
- o 94% der B2B-Käufer führen eine Online-Recherche durch, bevor sie einen Kauf tätigen.
Braffton
- o 67% der Kunden ziehen Self-Services dem Gespräch mit einem Unternehmensvertreter vor.
Zendesk
- o 19% der Kunden sagen, dass es ein Problem ist, Qualitätshersteller mit dem richtigen Fachwissen zu finden.

83% der Finanzexperten fühlen sich in Hinblick auf die Genauigkeit der Daten in ihren Berichten nicht sicher.

ASUG

- o 61% der Mitarbeiter greifen normalerweise auf vier oder mehr Systeme zu, um die Informationen zu erhalten, die sie für ihre Arbeit benötigen.
IDC
- o 57% der Mitarbeiter geben zu, dass ihre Organisation mit Datensilos zu kämpfen hat.
- o 88% aller Tabellenkalkulationen weisen "signifikante" Fehler auf.



+ CPQ reduziert die Anzahl der Angebotsrevisionen um 13%.

+ Mit 90% ist die Verbesserung der Qualität bzw. Genauigkeit einer der Bereiche, in denen RPA die Erwartungen übertrifft.

Deloitte

Wie Sie Geschwindigkeit, Genauigkeit und Transparenz erhöhen



Stellen Sie eine vollständige CRM/CPQ/ERP-Integration bereit.



Bereinigen Sie Ihre Prozesse für maximale Transparenz und Effektivität.



Konzentrieren Sie sich auf eine echte automatisierte End-to-End-Datenverarbeitung.



Reduzieren Sie die erforderlichen Systeme im täglichen Gebrauch auf ein Minimum.



Etablieren Sie den kollaborierenden Verkauf an jedem Point-of-Sale.



Bringen Sie Ihre Produktkonfiguration in das Front-End des Kunden.



Verwenden Sie ein Konfigurations-Framework, das Ihre Produkte in der höchstmöglichen Detailgenauigkeit beschreiben kann.



Stellen Sie sicher, dass Ihr gesamtes Team geschult wird.

Aicomp unterstützt Unternehmen bei der digitalen Transformation mit End-to-End-Lösungen für Dienstleistungs- und Fertigungsunternehmen. Unser Hauptaugenmerk liegt darauf, Unternehmen von der Massenproduktion hin zur Massenpersonalisierung zu befähigen.

Die Digitalisierung der Fertigung erreichen wir durch die Entwicklung eines der führenden Produktkonfiguratoren für die Fertigungsindustrie, unseres VCPowerPacks. Eingebettet in SAP-Plattformen ermöglicht VCPowerPack MCP (Mass Customization Production), ein Grundkonzept von Industry 4.0. Mit der Integration von VCPowerPack bieten wir eine spezielle Lösung für optimierte CPQ- und Q2C-Prozesse in SAP.

Als einer der führenden Anbieter von Konfigurationslösungen für SAP-ERP-Systeme sowie als Implementierungspartner und Reseller für SAP-Cloud-Lösungen bietet Aicomp Softwareprodukte und Beratungsdienstleistungen zur Unterstützung von Kunden vom Mittelstand bis hin zu globalen Unternehmen.

Kontaktieren Sie uns

und finden Sie heraus, wie Ihr Unternehmen von digitalen Innovationen profitieren kann



US Headquarter (Fort Lauderdale)
+1 888 878 8575



sales@aicomp.com

EMEA Headquarter (Deutschland)
+49 6227 65 314 33



www.aicomp.com



aicomp
WE CONFIGURE YOUR VISION.