



Konfiguratoren

FLUCH ODER SEGEN

Über die Vor- und Nachteile
von Konfigurationen



jabmedia

KONFIGURATOREN



Einleitung

Die Produktwelt wird zunehmend individueller. Die Anforderungen an Unternehmen steigen und die Beratung wird dadurch immer komplexer, gleichzeitig bieten sich aber auch neue Chancen.

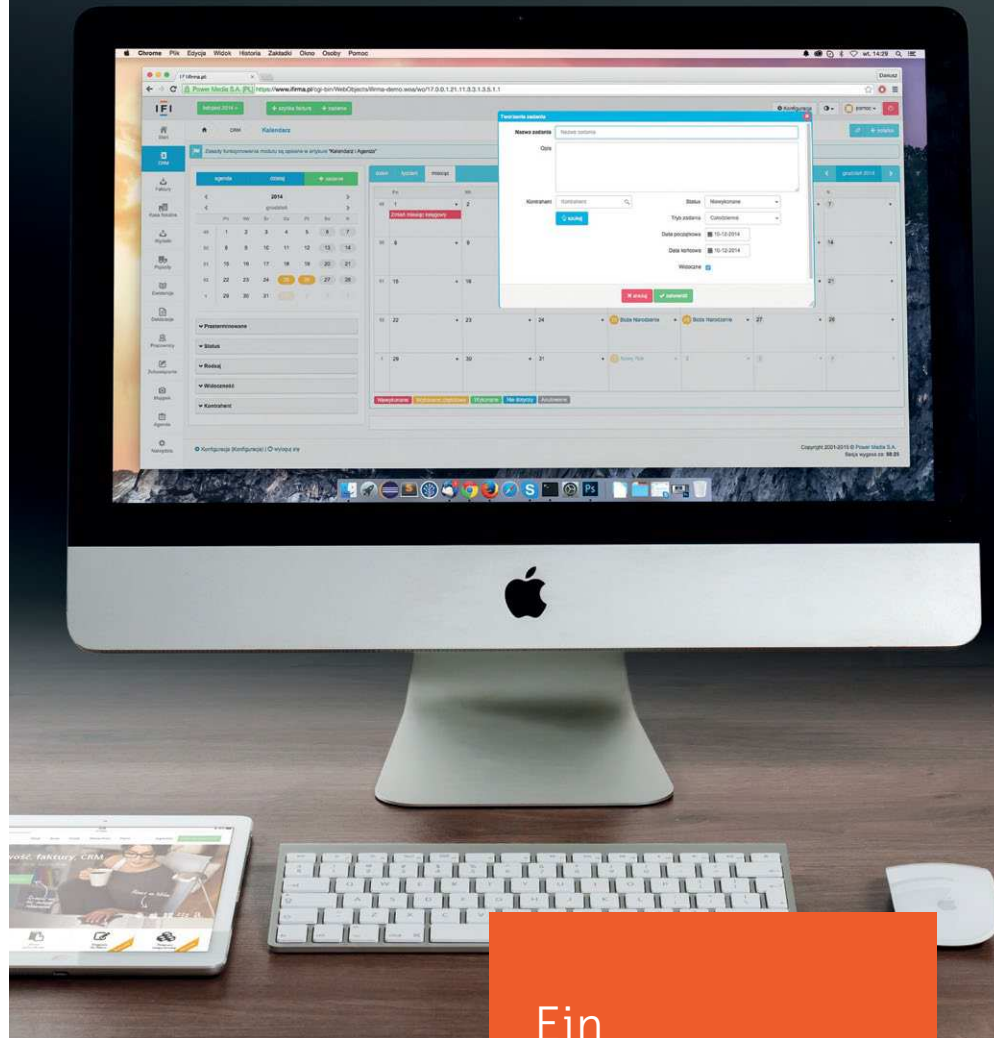
Maßgeschneiderte Lösungen bedeuten für Unternehmen neue Herausforderungen bei der Planung und Angebotserstellung. Aufgrund der kundenspezifischen Vorstellungen ist das endgültige Produkt oder die Dienstleistung nicht mehr klar vorhersehbar. Die Mitarbeiter müssen daher bestens geschult sein, um das eigene Produkt bis ins kleinste Detail zu kennen. Denn im Beratungsprozess müssen sie wissen, welche Kombinationen und Zusammenstellungen möglich sind und welche nicht.

Durch die Vielfalt der möglichen Produktkonfigurationen ist die Beratung zudem sehr zeitintensiv. Der Kunde muss über die verschiedenen Varianten sowie ihre etwaigen Vor- und Nachteile informiert werden.

Und am Ende des Beratungsprozesses steht letztlich die Frage, wie sich der Preis für die individuelle Wunschkombination des Kunden errechnet. Ein Produktkonfigurator kann den Beratungsprozess entscheidend optimieren, die Mitarbeiter entlasten – und Unternehmen dadurch Zeit und bares Geld sparen.

Was ist ein Konfigurator?

Ein Produktkonfigurator ist eine Software, die individuell auf die spezifischen Unternehmensanforderungen und den Beratungsprozess zugeschnitten wird. Sie leitet den Mitarbeiter durch die Planung des Produktes und verbessert so den Prozess. Das Programm ist so aufgebaut, dass es eine fehlerfreie Planung gewährleistet und nicht machbare Kombinationen automatisch ausschließt. Zudem errechnet die Software automatisch den Preis für die jeweilige Produktkonfiguration. Die Planung muss deshalb nicht mehr zwingend von umfassend geschulten Produktexperten durchgeführt werden.



Konfiguratoren für B2C und B2B geeignet

Die Einführung eines Produktkonfigurators lohnt sich bei komplexen Produkten und Dienstleistungen, die viele individualisierbare Komponenten beinhalten oder viele Kombinationen einzelner Teile ermöglichen.

Denn dann ist für den Planungsprozess viel Wissen und Zeit erforderlich. Dabei ist es unerheblich, ob das Unternehmen im B2C- oder im B2B-Bereich tätig ist. Denn der Konfigurator wird auf die spezifischen Anforderungen des Unternehmens zugeschnitten.

Ein Konfigurator kann die Prozesse entscheidend optimieren, die Mitarbeiter entlasten und Unternehmen dadurch Zeit und bares Geld sparen.

WETTBEWERBSVORTEIL: KONFIGURATOR

Ein Konfigurator optimiert den Planungsprozess und kann sich für Unternehmen zu einem echten Wettbewerbsvorteil entwickeln. Er verringert den Zeitaufwand, standardisiert das Ergebnis und gewährleistet eine fehlerfreie Planung. Darüber hinaus ist das Produktwissen zentral hinterlegt und für jeden

Mitarbeiter verfügbar. Das steigert die Transparenz und bietet Unternehmen Flexibilität beim Einsatz der Mitarbeiter. Nachfolgend sind die einzelnen Vorteile aufgelistet, die ein Konfigurator im Vergleich zum herkömmlichen Prozess liefert.



Geschwindigkeit

✗ Ohne Konfigurator fehlt schnell Fachwissen bezüglich der Produkt- und Preisstruktur, daher müssen bei der Planung häufig Experten unterstützen. Durch die internen Rückfragen stehen die Kernaufgaben oft hinten an.





✗ Nach dem Erstkontakt muss zunächst die Mach- und Produktverfügbarkeit geprüft werden. Anschließend schreibt ein Produktexperte das Angebot und berechnet die Preise manuell.

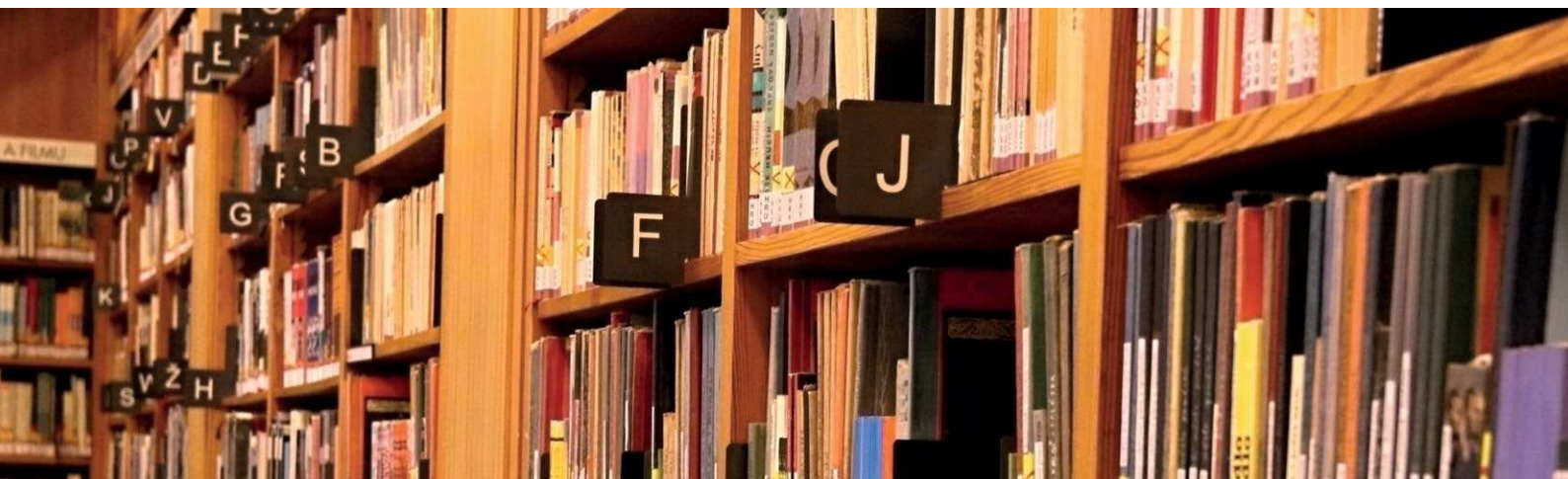
✓ Mit einem Konfigurator steht das Produktwissen (mögliche Varianten, Preisstruktur, technische Machbarkeit) allen Mitarbeitern jederzeit online zur Verfügung.

✓ Die Erstellung eines Angebotes ist direkt im (persönlichen) Kundengespräch möglich, da die Software alle möglichen Kombinationen darstellt und Preise automatisch berechnet. Das verkürzt die Angebotserstellung um bis zu 90 %.







Qualität

-  Fehlendes Hintergrundwissen führt schnell zu falschen Angeboten, die dann in korrigierter Version erneut dem Kunden gesendet werden müssen.
-  Die Mitarbeiter werden Schrittweise durch den Planungsprozess geleitet, sodass alle gewünschten Rahmenbedingungen standardisiert beachtet werden.
-  Der Entwurf von kundenspezifischen und dazu noch realisierbaren Produkten stellt eine Herausforderung für Mitarbeiter dar.
-  Der Konfigurator erstellt ohne Mehraufwand individuelle Angebote – fehlerfrei und stets auf Basis der aktuellen Preis- und Produktdaten.



Transparenz

-  Die für die Planung und Angebotserstellung benötigten Daten sind nur in unterschiedlichen Systemen oder den Köpfen der Experten verfügbar.
-  Alle relevanten Informationen sind zentral und übersichtlich einsehbar. Die Datenpflege bleibt einfach und die Kundenberatung liegt wieder im Fokus.
-  Alle Informationen über verkaufte Produkte und deren Planungen müssen gesondert verwaltet werden. Der einfache Zugriff auf diese Informationen ist mitunter nur schwer möglich.
-  Konfigurationen und deren Angebote können von allen ausgewählten Mitarbeitern verwaltet werden. Kunden- bzw. rückfragen können so schnell beantwortet werden.

FUNKTIONSWEISE EINES KONFIGURATORS

Ein Produktkonfigurator standardisiert den Planungsprozess. Das spart Zeit und Geld. Anhand vorab definierter Auswahlmöglichkeiten und Kriterien wird der Mitarbeiter – oder bei Bedarf der Kunde selbst – in vier Schritten durch die Planung geführt.

1

Wissenshinterlegung

Der Experte füllt den Konfigurator mit seinem Wissen über die Produktkomponenten und ihre Eigenschaften. Darüber hinaus gibt er gewisse Regeln vor: Welche Teile lassen sich individualisieren? Welche Kombinationen sind möglich? Was kostet welche Komponente? Auf Basis dieser Informationen werden Schritte und Auswahlmöglichkeiten für den Planungsprozess definiert sowie Textbausteine hinterlegt.



2

Schnittstellenanbindung

Der Konfigurator lässt sich optional mit der Kundendatenbank oder dem Warenwirtschaftssystem verbinden. So werden Informationen wie Produkteigenschaften, Verfügbarkeit, Preise oder Adressdaten automatisch eingebunden und bei Bedarf aktualisiert.



3

Konfiguration

Mit dem Konfigurator kann die Produktplanung von einem beliebigen Mitarbeiter oder auch dem Kunden selbst erfolgen, denn: Der Konfigurator begleitet den Nutzer durch den gesamten Planungsprozess. Dabei erhält er weiterführende Informationen zu den Produktkomponenten und wird Schritt für Schritt durch die einzelnen Entscheidungen geführt.



4

Angebotserstellung

Am Ende der Planung erstellt der Konfigurator automatisch ein vollständiges und aktuelles Angebot. Dieses kann direkt aus dem System heraus gedruckt, per Mail versendet oder in andere Systeme übertragen werden.



DREI SCHRITTE ZUM EIGENEN PRODUKTKONFIGURATOR

Die Möglichkeiten eines Produktkonfigurators sind unbegrenzt. Da das System für Ihr Unternehmen individuell entwickelt wird, kann es zu 100 Prozent auf die individuellen Besonderheiten zugeschnitten werden.

Das stellt sicher, dass das System den Planungsprozess optimal unterstützt. Die Einführung des Konfigurators in Ihr Unternehmen erfolgt dabei in drei Schritten: Informieren, Planen und Integrieren.

01

Über Möglichkeiten informieren

Schauen Sie sich die Möglichkeiten, die ein Konfigurator bietet, online auf www.jabmedia.de an. Gerne können Sie auch mit einem unserer Experten über die unterschiedlichen Varianten sprechen.

02

Umsetzung mit Experten planen

Planen Sie die genaue Umsetzung und Integration – anhand Ihrer Anforderungen – in Ihre Systemlandschaft persönlich oder telefonisch mit unseren Experten.

03

System ins Unternehmen integrieren

Anschließend entwickeln wir das System innerhalb von vier bis sechs Wochen und integrieren es gemeinsam in Ihr Unternehmen. Natürlich stehen wir Ihnen auch nach Einführung bei Fragen oder Problemen zur Seite.



+49 (0) 208 77 890 550



office@jabmedia.de
www.jabmedia.de



Alstadenerstr. 99
46049 Oberhausen



jabmedia

Kontakt



+49 (0) 208 77 890 550



office@jabmedia.de
www.jabmedia.de



Alstadenerstr. 99
46049 Oberhausen

