

Projekt

Kundenwünsche empfangen, Angebot senden - Variantenkonfigurator für Rundfunkanlagen



Kunde

Rohde & Schwarz FTK GmbH, Berlin

Aufgabenstellung

Die Rohde & Schwarz FTK GmbH entwickelt, produziert und verkauft UKW-Sendeanlagen in sehr unterschiedlichen Konfigurationen. Dabei spielen Leistungsstärke, Zahl der Sender und Reservesender sowie Ausstattung mit zusätzlichen Komponenten eine wichtige Rolle. Für Vertriebsmitarbeiter in aller Welt ist es oft schwierig, im Kundengespräch auf die richtige Konfiguration zu achten, so dass im Hauptwerk Überarbeitungen der Angebote nötig sind. Durch den Einsatz einer Vertriebsssoftware sollen Zeit und Kosten eingespart werden.

Lösung

Wir entwickelten eine Kombination aus Präsentations- / Informationsprogramm sowie einem visuell attraktiven Konfigurator. Der Außendienst wird merklich entlastet:

- Kein Suchen in Prospekten, TIs etc., sondern gezielter Zugriff auf die vom Kunden gewünschten Infos.
- Keine Unsicherheit über technisch mögliche Konfigurationen und exakte Kalkulationen, sondern ständige Plausibilitätsprüfung und automatische Kostenberechnungen mit stets aktuellen Preisen.
- Kein langwieriges Erstellen von Angeboten, sondern per Knopfdruck und zur individuellen Weiterbearbeitung in einer Textverarbeitung.

Besonderheiten

Die Vertriebssoftware ist vorbereitet für die Aktualisierbarkeit und Erweiterbarkeit der Produktdaten auf ganzer Breite. In der vorliegenden Version sind die Preise bereits vollständig integriert.