

Automatisieren und beschleunigen Sie drastisch Ihren gesamten Angebotsprozess mit QuoteWerks - vom Erstkontakt bis zur Rechnungserstellung

Die manuelle Angebotserstellung ist umständlich und uneffizient!

Vielleicht kennen Sie das: um ein Angebot zu erstellen und nachzuverfolgen müssen Vertriebsmitarbeiter häufig mehrere Anwendungen geöffnet haben. Das Word-Dokument für die Erstellung des Angebotes, ein Excel-Sheet zur Preiskalkulation und das Kontaktmanagement- oder CRM-System, um den Forecast einzugeben. Gleiches gilt für die Modifizierung von Angeboten. Die Preisänderungen müssen stets in allen Anwendungen geändert werden. Das kostet Zeit, Geld und Nerven und wirkt sich zudem ungünstig auf die Motivation der Vertriebsmitarbeiter aus. Aber auch für sämtliche Folgeprozesse hat die manuelle Angebotsverfolgung Nachteile: die Angebote müssen manuell ausgebucht und in das Bestellsystem übertragen werden.

Unterstützen Sie Ihre Vertriebsmitarbeiter durch ein automatisiertes und nachhaltiges Angebotsmanagement

Mit der Angebotsmanagement-Lösung QuoteWerks stellen Sie Ihrem Vertriebsteam ein Werkzeug zur Verfügung, das den gesamten Prozess des Angebotsmanagements von der Erstellung über die Modifikation bis zur Bestellung drastisch vereinfacht!

Mit wenigen Mausklicks zum Angebot

Preise und Produkte sind in einer Datenbank hinterlegt, die einfach zu erstellen und zu pflegen ist. Über eine Importschnittstelle lassen sich Produktinformationen und Preise aus Fremdanwendungen einbinden. Bei der Angebotserstellung werden die einzelnen Angebotspositionen ganz einfach per Mausklick zusammengestellt. Auch komplexe Angebote mit individuellem Freitext lassen sich mit QuoteWerks einfach und schnell erstellen! Das System errechnet Zwischensummen, Rabatte, Endpreise und Umsatzsteuer vollautomatisch. Ist das Angebot fertiggestellt, kann es aus der Anwendung heraus direkt als PDF-Anhang per E-Mail versendet oder ausgedruckt werden. Die Angebotsvorlage entspricht dabei selbstverständlich dem Look-and-Feel Ihrer Unternehmensrichtlinien.

Jede Interaktion mit dem Kunden wird vollautomatisch getrackt

Durch die Anbindung an Ihr Kontaktmanagement- oder CRM-System ist es nicht mehr notwendig, für die Bearbeitung eines Angebotes mehrere Anwendungen zu öffnen. Das Tracking der Angebote und die Generierung des Forecasts geschieht automatisch. Wird das Angebot modifiziert, erscheint auch in Ihrem Kontaktmanagement-System der neue Angebotspreis. Das geänderte Angebotsdokument wird dabei nicht einfach überschrieben. Das System versioniert die Dokumente automatisch, so dass Sie die gesamte Angebotshistorie zurückverfolgen können.

Vom Angebot zur Bestellung

Nach Auftragseingang wird das Angebot per Mausklick in eine Auftragsbestätigung umgewandelt. Auch die Erstellung der Rechnung erfolgt automatisch. Alle Daten in Ihren Anwendungen werden entsprechend aktualisiert.

Nutzen Sie den umfassenden Funktionsumfang von QuoteWerks zur Automatisierung Ihrer Angebotsprozesse

Visuell verwaltete Datenbanken

Mit QuoteWerks können Sie Ihr Angebot durch Auswahl der Produkte oder Dienstleistungen aus visuell verwalteten Datenbanken zusammenstellen. Mit dem Angebotskonfigurator haben Sie die Möglichkeit, Abläufe zur Angebotserstellung festzulegen und diesen bestimmte Produkte und/oder Dienstleistungen zuzuordnen. Über die Zuordnung der erforderlichen Teile werden diese dem Angebot bei der Auswahl bestimmter Produkte automatisch hinzugefügt - Sie werden nie wieder ein Teil vergessen.

Vertraute Arbeitsumgebung

QuoteWerks stellt all Ihre Produkte und Dienstleistungen im vertrauten Windows-Explorer Format dar. Sie können Ihre Produkte und Dienstleistungen in verschiedenen Datenbanken organisieren. Durch die Verwendung von Unterverzeichnissen können Ihre Preislisten einfach verwaltet werden. Ein hervorragendes Suchfeature ermöglicht es Ihnen, nach verschiedenen Beschreibungen, Teile-Nummern oder ähnlichem zu suchen. Über ein leistungsstarkes Importtool haben Sie die Möglichkeit, bestehende Preislisten zu importieren.

Alternative Währungen

Mit QuoteWerks können Sie Ihre Preise in der lokalen und auch in anderen, alternativen Währungen anbieten. Wenn Sie z.B. ein Angebot nach England senden, können Sie es automatisch in Euro und Britischen Pfund erzeugen. Wenn Sie dasselbe Angebot in Dollar präsentieren wollen, erfolgt die Umrechnung per Mausklick. Es werden alle üblichen Datums- und Währungsformate unterstützt.

Produkt-/Leistungsbeschreibungen mit Foto

Sie können jedem Produkt und jeder Dienstleistung entsprechende Produkt-/Leistungsbeschreibungen beifügen, sogar die Hinterlegung von entsprechenden Fotos ist möglich. Beim Drucken der Angebote können diese Beschreibungen automatisch mitgedruckt werden.

Output: E-Mail-Versand und Druck

Versenden Sie Ihre Angebot aus der Anwendung heraus direkt per E-Mail als RTF- oder PDF-Dokument. Selbstverständlich können Sie auch jeden Drucker ansteuern.

Synchronisation

QuoteWerks kann Angebote zwischen verschiedenen Einsatzorten synchronisieren. Es kann sowohl im Hauptbüro als auch auf Laptops oder in Zweigstellen installiert werden.

Vorlagenerstellung

Einfache Gestaltung der Dokumentenvorlagen nach Corporate-Richtlinien durch integrierten Designer

QuoteWerks unterstützt 9 verschiedene Möglichkeiten der Preisermittlung:

- manuelle Eingabe
- nach Bruttogewinnspanne
- in Abhängigkeit von den Kosten
- als Rabatt vom Listenpreis
- Preis laut Liste
- nach Anzahl von Einheiten
- als kundenbasiertes Preisniveau
- basierend auf Kunden-/Produkt-Profilen
- formelbasiert

Standard-Anbindung an folgende Kontaktmanagement- und CRM-Systeme

- ACT!
- GoldMine
- KnowTia
- Maximizer
- Outlook
- QuickBooks (US-Version)
- Salesforce.com
- SalesLogix
- TeleMagic

Vorteile und Nutzen durch die Anwendung des Angebotssystems QuoteWerks

Nutzen Sie die enormen Vorteile, die sich für Ihr Unternehmen durch den Einsatz von QuoteWerks ergeben:

- drastische Vereinfachung des gesamten Ablaufes von der Erstellung der ersten Angebotes bis zur Rechnungslegung
- Sparen von Zeit, Geld und Nerven durch effektiveres Arbeiten
- Erhöhen der Motivation Ihrer Vertriebsmitarbeiter durch Vereinfachung und Reduzierung ungeliebter administrativer Tätigkeiten
- vertraute Arbeitsumgebung durch Windows-Explorer-Format
- Erstellen der Angebote in verschiedenen Währungsformaten
- Unterstützung aller üblichen Datums- und Währungsformate
- Beifügen umfangreicher Beschreibungen (inkl. Foto) zu den Produkten oder Dienstleistungen
- integrierte E-Mail-Funktion in QuoteWerks
- einfachste Erstellung von Dokumenten durch integrierten Designer
- durchgehendes Angebotstracking
- einfache Modifikation von Angeboten sowie automatische Aktualisierung des Forecasts

**ERM – Gesellschaft für Enterprise
Relationship Management mbH**

Görlitzer Straße 73
10997 Berlin

Tel.: +49 (0)30 6110 7653

Fax: +49 (0)30 6110 7654

info@erm-consulting.de

www.erm-consulting.de