



LISTA DE CONTROL

# 3 pasos para una configuración de productos

FABRICACIÓN INDUSTRIAL

---

Para los fabricantes industriales, proporcionar productos únicos y personalizados es clave para hacer negocios en un entorno cada vez más competitivo. Pretender entregar productos personalizados, sin flujos de trabajo integrados ni hacer uso de tecnologías modernas, presenta muchos retos que frenan el crecimiento y mantienen a los fabricantes por detrás de sus competidores.

¿Su organización está bien preparada para cumplir las demandas cambiantes de los clientes en cuanto a productos personalizados? Lleve a cabo esta breve auto evaluación de las dificultades actuales de su organización en cuanto a configuración en tres áreas clave: ventas y marketing, ingeniería y cadena de suministro. Si marca alguna o todas las casillas, significa que ha llegado el momento de innovar.

## Retos de ventas y marketing

- No podemos proporcionar una experiencia del cliente coherente en todos los canales y esto ha perjudicado algunas relaciones.
- Nos fiamos de hojas de precios altamente complejas y anticuadas, que a menudo elaboran presupuestos imprecisos.
- La generación de presupuestos nos lleva mucho tiempo porque nuestro proceso de aprobación no está automatizado.
- Los presupuestos imprecisos implican tiempos más largos y la erosión de los márgenes.
- Nuestra lenta introducción de productos y la inhabilidad de customizarlos, a menudo nos conlleva a la pérdida.

## Retos de ingeniería

- Nuestros competidores están lanzando nuevos productos más rápido de lo que podemos hacer nosotros.
- Muchos de nuestros diseños limitan opciones que podrían haber sido posibles con un mínimo de alternaciones en el diseño original.

- Las modificaciones nuevas no pueden realizarse fácilmente en nuestros diseños existentes.
- Los productos únicos han creado retrasos en la entrega regular de nuestros productos estandarizados.
- Nuestros ingenieros dedican demasiado tiempo al diseño para generar dibujos de productos personalizados.
- Contamos con cantidades importantes de inventario para satisfacer la variabilidad de nuestros pedidos ante la falta de visibilidad.

## Retos de la cadena de suministro y de fabricación

- No somos capaces de cumplir con las fechas de entrega esperadas.
- Es difícil hacer previsiones debido a una falta de visibilidad en las diversas opciones, funciones y materiales.
- Nuestras listas de materiales (BOM) y enrutamientos son a menudo inconsistentes.
- Nuestros productos cuestan más de lo que estimamos.
- Nos falta visibilidad de lo que vendrá porque las ventas, la ingeniería y los sistemas de planificación no están integrados.
- No somos capaces de establecer relaciones favorables con los proveedores.

Lograr el éxito en la configuración va más allá de simplemente modificar opciones y actitudes. Demanda un nivel de compromiso del cliente y disciplina de negocio que incluye la transformación tecnológica, operativa y organizativa. Una organización que utilice aplicaciones de configuración, precio y cotización (CPQ), la gestión del ciclo de vida del producto (PLM) y el comercio electrónico no solo podrá mejorar la rentabilidad, la calidad y la eficiencia operativa, sino que también obtendrá una poderosa ventaja competitiva. Todos los implicados, desde las ventas y el marketing, hasta la ingeniería, la cadena de suministro y la fabricación, deben estar preparados para participar en un proceso colaborativo más detallado y más rápido. Aquí le presentamos tres pasos que puede poner en práctica para superar los retos actuales y cumplir con la demanda creciente de productos configurados:

## 1. Ofrecer un proceso de configuración, precio y cotización visualmente atractivo

El consumidor de hoy tiene enormes expectativas a la hora de interactuar con usted. Los clientes de los fabricantes industriales esperan que la experiencia se asemeje a la manera cómo compran los productos en su vida diaria. El 83% de los compradores señala las imágenes de los productos como el factor más influyente en sus decisiones de compra, y el 50% identificaba soluciones específicas antes de comunicarse con alguien.<sup>1</sup>

Los fabricantes que no han modernizado su proceso de CPQ a menudo se ven incapaces de proporcionar presupuestos puntuales a los clientes y se arriesgan a perder oportunidades a favor de sus competidores. Estos son los pasos que puede hacer para dotar de herramientas a sus equipos de marketing y ventas con las que ofrecer la configuración de productos.

Recoger información esencial en un repositorio central es parte clave del proceso. Los precios, atributos del producto y rutas de ventas adicionales deberían guardarse conjuntamente en un único sitio. Mantenga los equipos de ingeniería, fabricación y de la cadena de suministro implicados activamente, de modo que esta información esté siempre actualizada. Las actualizaciones automáticas basadas en cambios de otros sistemas son ideales, pero mientras tanto estas funciones deben mantenerse en alerta. Después de reunir la información, puede considerar automatizar el proceso de conversión de cotizaciones e, incluso, crear un portal que ofrezca una experiencia de compra online, que pueden utilizar directamente los clientes o su canal de ventas.

A medida que la competencia crezca y los imitadores abunden, se hace difícil crear una diferenciación a nivel de producto. Por este motivo, es tan importante hacer que la experiencia del cliente sea rica, comprometedora y altamente personalizada. Al crear una personalización y una experiencia de pedido interactivas, puede destacar ante sus competidores dando a los clientes lo que necesitan. Además, cuando pone a disposición de los clientes las herramientas para que hagan la configuración ellos mismos, se sienten copropietarios y copropietarios de lo que diseñan. Un cliente que invierte su tiempo utilizando un configurador online es más probable que establezca una conexión fuerte, y duradera, con su marca.

## 2. Tenga a su mejor ingeniero en cada proyecto

Su equipo de ingeniería, está continuamente haciendo malabares con los departamentos de ventas y fabricación con la introducción de nuevos productos que satisfagan las necesidades de sus clientes. La adopción de la configuración empresarial puede reducir significativamente el tiempo y el esfuerzo que dedica a ingeniería al crear de forma dinámica y automática listas de materiales (BOM), rutas, dibujos y ensamblajes. Incluso puede utilizar la configuración empresarial para generar números de pieza. Las cotizaciones completas y precisas se convierten en pedidos completos y precisos, que es como tener su mejor ingeniero de diseño o fabricación en cada oportunidad.

En teoría, las empresas que hacen productos configurados siguen una fórmula relativamente simple: ampliar la variedad del producto combinando componentes. Pero no hay nada fácil en poner en práctica esta fórmula. Primero, necesita identificar las combinaciones de componentes que se repiten con frecuencia y son susceptibles de estandarizar. Después de haber identificado las oportunidades más prometedoras, puede agilizar los procesos de soporte. Al crear una línea de productos que combine incluso un pequeño número de componentes intercambiables, podrá crear miles de variantes del producto y esto proporciona a los clientes una amplia gama de opciones. Este tipo de enfoque de «elementos fundamentales» le permite ampliar la variedad del producto sin tener que añadir una complejidad excesiva. Pero hay una trampa: con millones de variantes del producto, su flujo de trabajo puede crecer hasta hacerse tan complejo que sea ingobernable. Por suerte, la solución de configuración empresarial adecuada, puede ayudarle a consolidar y organizar todos los detalles con un formato que los gestores puedan entender y controlar fácilmente.

### 3. Integrar la configuración con operaciones

En la fabricación y cadena de suministro, su proyecto debería centrarse en la integración, la flexibilidad y la previsibilidad. Aplicar analítica a los datos de demanda y crear fórmulas que predigan la probabilidad de opciones puede informar los planes de compra, de modo que usted pueda programar recursos que no excedan la capacidad de su planta. La transformación hacia unos procesos y sistemas conectados y modernos tendrá un impacto sobre la capacidad de su negocio para tener éxito, que irá incluso más allá de la capacidad de proporcionar productos personalizados.

Los grandes planes no le llevarán a ninguna parte si no van acompañados de una ejecución al mismo nivel. Para hacer que la personalización masiva sea una realidad viable, tiene que acortar distancias entre la configuración y las operaciones. Cuando integra una solución empresarial CPQ en sus sistemas back-office, todo son ventajas. Puede elaborar presupuestos con mayor rapidez. La fabricación puede ser más eficiente. La fijación de precios puede ser más precisa. Hasta, incluso, puede ser que encuentre nuevas maneras de ajustar procesos que no había tenido nunca en cuenta hasta ahora, como producir artículos grandes antes que los pequeños o colores claros antes que los oscuros. Los sistemas integrados serán claves para echar abajo los silos que separan las ventas, la ingeniería y la fabricación para evitar que compartan información redundante.

Lea la **Guía completa de mejores prácticas: Cómo diseñar, vender y entregar con eficacia productos configurados** para incrementar ventas y reducir costes mediante procesos y tecnología moderna para la configuración empresarial.

DESCARGAR AHORA →

Síguenos:    



Infor construye en la nube software de gestión de negocios para industrias específicas. Con 17.000 empleados y más de 67.000 clientes en más de 170 países, el software de Infor está diseñado para el progreso. Para obtener más información, visite [www.infor.com](http://www.infor.com).

Copyright© 2020 Infor. Todos los derechos reservados. La palabra y el diseño establecidos aquí son marcas y/o marcas registradas de Infor y/o de sus afiliados o subsidiarias. El resto de las marcas listadas aquí son propiedad de sus respectivos dueños. [www.infor.com](http://www.infor.com)

Infor en España, Paseo de Gràcia, 56, planta 4ª, 08007 Barcelona, [www.infor.es](http://www.infor.es)

INF-2333319-es-ES-1220-1