

CHECKLIST

3 passaggi per ottenere configurazioni efficaci

Settore manifatturiero

Per i produttori industriali, la consegna di prodotti personalizzati ed esclusivi è fondamentale per avere successo su un mercato sempre più competitivo. Le aziende di produzione che non hanno semplificato i processi di identificazione dell'interesse, selezione, configurazione, determinazione dei prezzi, quotazione e ordine spesso non riescono a presentare preventivi rapidamente e rischiano di perdere opportunità, favorendo i concorrenti.

Quanto è preparata la tua azienda a soddisfare le richieste in costante crescita di prodotti personalizzabili? Questa breve check list ti aiuterà a identificare le principali problematiche legate alla configurazione in tre aree chiave: vendite e marketing, progettazione, produzione e supply chain. Se alla fine avrai selezionato una o più caselle, significa che è il momento di pensare all'innovazione.

Problematiche nell'area vendite e marketing

- Non siamo in grado di offrire un'esperienza cliente uniforme in tutti i canali e questo danneggia alcuni dei nostri rapporti commerciali
- La preparazione dei preventivi richiede molto tempo perché il nostro processo di approvazione non è automatizzato
- Stiamo perdendo opportunità perché i clienti fanno sempre di più ricerche in modo autonomo e hanno difficoltà a trovare tra i nostri prodotti quelli che soddisfano le loro esigenze specifiche
- I preventivi poco accurati portano a tempi di risposta più lunghi e alla riduzione dei margini
- La lentezza con cui introduciamo i nostri prodotti sul mercato e l'incapacità di personalizzare i prodotti spesso ci fanno perdere opportunità
- Ci affidiamo a listini prezzi molto complessi e obsoleti che spesso portano a formulare preventivi non accurati

Problematiche nell'area progettazione

- I nostri concorrenti rilasciano nuovi prodotti più rapidamente di noi
- Molti dei nostri progetti limitano le opzioni disponibili, anche se altre opzioni sarebbero supportabili con modifiche minime del progetto originale
- Non è semplice integrare nuove modifiche nei nostri progetti già esistenti
- La realizzazione di prodotti unici crea ritardi alla consegna regolare dei nostri prodotti standardizzati
- I nostri ingegneri dedicano troppo tempo alla progettazione di prodotti personalizzati
- Usiamo quantità significative di inventario per soddisfare la variabilità dei nostri ordini

Problematiche nell'area produzione e supply chain

- Non siamo in grado di rispettare le date di consegna previste
- Le nostre distinte dei materiali e i nostri cicli spesso non sono coerenti
- Le previsioni sono difficili a causa della mancanza di visibilità a livello di opzioni, caratteristiche e materiali
- La costruzione dei nostri prodotti costa di più di quanto abbiamo stimato
- Ci manca la visibilità di cosa succederà in seguito perché i sistemi di gestione delle vendite, della progettazione e della pianificazione non sono integrati
- Non siamo in grado di mantenere buoni rapporti con i fornitori

Configurare efficacemente non significa soltanto modificare opzioni e impostazioni, ma richiede un livello completamente nuovo di disciplina aziendale che include una trasformazione tecnologica, operativa e organizzativa. Un'organizzazione che sfrutta pienamente le applicazioni Configure Price Quote (CPQ), Product Lifecycle Management (PLM) e eCommerce è in grado non soltanto di aumentare i ricavi, ma anche migliorare la propria redditività, qualità ed efficienza operativa, e può anche ottenere un enorme vantaggio competitivo. Tutto il personale - dalle divisioni vendite e marketing, alla progettazione, alla produzione e alla supply chain - deve essere pronto a partecipare a un processo più veloce, dettagliato e collaborativo. Ecco i tre passaggi da intraprendere per affrontare i problemi attuali e soddisfare la crescente richiesta di prodotti configurati:

1. Creare un processo di configurazione, determinazione dei prezzi ed elaborazione dei preventivi visivamente accattivante

I consumatori di oggi hanno aspettative elevate quando si tratta dei rapporti con i fornitori e i clienti che acquistano prodotti industriali si aspettano un'esperienza simile a quella che hanno quando acquistano prodotti nella loro vita privata. L'83% degli acquirenti indica che le immagini del prodotto sono il fattore che influenza di più le loro decisioni di acquisto e il 50% identifica soluzioni specifiche prima di contattare chiunque.¹ I produttori che non hanno modernizzato i loro processi CPQ spesso non riescono a includere i loro prodotti e a fornire tempestivamente ai clienti i preventivi che hanno chiesto, rischiando di perdere il cliente a favore di un concorrente.

Ci sono alcuni passaggi che si possono intraprendere per aiutare i team di marketing e vendita con la configurazione dei prodotti. La raccolta di tutte le informazioni in un archivio centrale è un elemento essenziale del processo. Prezzi, attributi dei prodotti e opportunità di upselling devono essere riuniti in un unico posto in modo olistico. Coinvolgi attivamente i team che si occupano di progettazione, produzione e supply chain per assicurare che le informazioni siano sempre aggiornate. Gli aggiornamenti automatici attivati da modifiche in altri sistemi sono l'ideale, ma occorre comunque vigilare costantemente. Una volta raccolte le informazioni, puoi considerare di automatizzare il processo di conversione dei preventivi, automatizzare i preventivi e perfino creare un portale per gli acquisti online utilizzabile direttamente dai clienti o dalla divisione vendite della tua azienda.

Con la crescente concorrenza e l'enorme diffusione delle imitazioni, sta diventando sempre più difficile differenziarsi attraverso il solo prodotto. Ecco perché è così importante offrire un'esperienza cliente versatile, coinvolgente e personalizzata. Creando un'esperienza personalizzata e interattiva, la tua azienda potrà distinguersi dando ai clienti ciò che vogliono. Inoltre, quando offri ai clienti gli strumenti per configurare da soli i prodotti, provano un senso di responsabilità e appartenenza nei confronti di ciò che progettano. Un cliente che investe tempo per utilizzare l'esperienza online che gli offri ha maggiori probabilità di sviluppare un legame forte e duraturo con il tuo brand.

2. Assegna il tuo miglior ingegnere a ogni opportunità

Il tuo team di progettazione gestisce il supporto alle vendite e alla produzione con l'introduzione di nuovi prodotti per soddisfare le esigenze dei clienti. L'adozione di un processo di configurazione efficace può ridurre in modo significativo il tempo e lo sforzo spesi dal team di progettazione, creando in modo dinamico e automatico distinte base, cicli, disegni, assemblaggi. È anche possibile utilizzare la configurazione per generare i part number. Preventivi completi e accurati diventano ordini completi e accurati, che è come avere il tuo miglior progettista o ingegnere di produzione in ogni opportunità.

In teoria, le aziende che realizzano prodotti configurati seguono una formula relativamente semplice: ampliare la varietà dei prodotti combinando i componenti. Tuttavia, non c'è niente di semplice nel trasformare questa formula in realtà. Innanzitutto, occorre identificare le combinazioni di componenti che si ripetono più di frequente e che possono essere standardizzate. Dopo aver individuato le opportunità più promettenti, si passa a ottimizzare i processi di supporto. Anche implementando una linea di produzione che combina un numero ridotto di componenti intercambiabili, è possibile creare migliaia di permutazioni, che forniscono ai clienti un'ampia varietà di scelta. Questo approccio basato sulle combinazioni consente di espandere la varietà dei prodotti senza aumentare eccessivamente la complessità. Ma c'è un inghippo: con milioni di permutazioni di prodotti, il workflow della tua azienda può diventare estremamente complicato da gestire. Fortunatamente, la giusta soluzione di configurazione può aiutare a consolidare tutti i dettagli in una formato che i responsabili possono comprendere e controllare con facilità.

3. Integrare la configurazione e i processi operativi

Nella produzione e nella supply chain, il progetto deve concentrarsi sull'integrazione, la flessibilità e la prevedibilità. L'analisi dei dati sulla domanda e la creazione di formule che prevedono la possibilità di scelta può influire sulla pianificazione degli acquisti e consentire alla tua azienda di assegnare risorse che non supereranno la capacità degli stabilimenti produttivi. La trasformazione verso processi e sistemi moderni e interconnessi influenzerà le possibilità dell'azienda di avere successo, anche andando oltre la semplice personalizzazione dei prodotti.

Ciononostante, un'ottima pianificazione non può arrivare da nessuna parte senza un'esecuzione altrettanto valida. Per rendere la personalizzazione di massa una realtà sfruttabile, è necessario colmare il gap tra la configurazione e i processi operativi. Integrare una soluzione CPQ aziendale con i sistemi di back-office della tua azienda è estremamente utile. L'elaborazione dei preventivi diventa più rapida. La produzione diventa più efficiente.

La determinazione dei prezzi è più accurata. È possibile perfino trovare nuovi modi per perfezionare processi che prima non erano nemmeno stati presi in considerazione, per esempio realizzare i prodotti grandi prima di quelli piccoli o i colori chiari prima di quelli scuri. I sistemi integrati saranno fondamentali per eliminare i silos che mantengono separate le divisioni vendite, progettazione e produzione e che impediscono loro di scambiarsi informazioni.

Leggi il documento completo [Guida alle best practice: come progettare, vendere e consegnare con efficacia prodotti configurati](#) per scoprire come puoi aumentare le vendite e ridurre i costi grazie alle tecnologie moderne e agli innovativi processi di configurazione dei prodotti.

1. eMarketer: "The digital shopper: Insights into Today's Most 'Connected' Customers," March 2018.

SCARICA SUBITO 

Seguici:    



Infor è un fornitore globale di business software nel cloud specializzato per settore di mercato. Oltre 65.000 organizzazioni in più di 175 paesi si affidano ai 17.000 dipendenti di Infor per raggiungere i propri obiettivi aziendali. Per saperne di più visita www.infor.com.

Copyright© 2022 Infor. Tutti i termini e i simboli grafici utilizzati nel presente documento costituiscono marchi commerciali e/o marchi registrati di Infor e delle relative consociate o affiliate. Tutti gli altri marchi qui riportati sono di proprietà dei relativi proprietari. www.infor.com

Infor in Italia, Via Torri Bianche 24, 20871 Vimercate MB, www.infor.com/it-it

INF-2333319-it-IT-0822-3