

CHECKLIST

3 étapes pour réussir la configuration industrielle

Secteur industriel

Pour les fabricants industriels, offrir des produits personnalisés et uniques est la clé pour faire des affaires dans un environnement de plus en plus concurrentiel. Les fabricants qui n'ont pas rationalisé leurs processus de capture d'intérêt, de sélection, de configuration, de tarification, de devis et de commande ne parviennent souvent pas à fournir des devis en temps réel à leurs clients et risquent de perdre des marchés au profit de leurs concurrents.

Dans quelle mesure votre organisation est-elle prête à répondre à l'évolution de la demande des clients pour des produits personnalisables ? Faites cette brève évaluation pour déterminer les défis que pose actuellement la configuration de votre entreprise dans 3 domaines clés : ventes/marketing/ingénierie, production et chaîne logistique. Si vous cochez une ou plusieurs de ces cases, il est temps d'innover.

Les défis de la vente et du marketing

- Nous ne pouvons pas offrir une expérience client cohérente à travers tous les canaux, ce qui a porté préjudice à certaines relations
- La génération de devis prend du temps car notre approbation le processus n'est pas automatisé
- Nous perdons des marchés car les clients font de plus en plus leurs propres recherches et ont des difficultés à trouver nos produits qui répondent à leurs besoins spécifiques
- Des devis inexacts ont entraîné des délais plus longs et érosion des marges
- La lenteur du lancement de nos produits et notre incapacité à personnaliser les produits entraînent souvent des pertes d'opportunités
- Nous nous appuyons sur des fiches tarifaires très complexes et dépassées, ce qui entraîne souvent des devis inexacts

Les défis de l'ingénierie

- Nos concurrents lancent de nouveaux produits plus rapidement que nous
- Beaucoup de nos dessins et modèles limitent les options qui auraient pu être soutenues par des modifications mineures du dessin ou modèle original
- Il n'est pas facile d'apporter de nouvelles modifications à nos modèles existants
- Les produits ponctuels ont entraîné des retards dans la livraison régulière de nos produits standardisés
- Nos ingénieurs passent trop de temps à concevoir des dessins de produits personnalisés
- Nous disposons d'un stock important pour répondre à la variabilité de nos commandes

Les défis de la production et de la logistique

- Nous ne sommes pas en mesure de respecter les dates de livraison prévues
- Nos nomenclatures et nos gammes sont souvent incohérentes
- Les prévisions sont difficiles en raison du manque de visibilité des différentes options, caractéristiques et matériaux
- Notre produit coûte plus cher à construire que ce que nous avions estimé
- Nous manquons de visibilité sur ce qui s'en vient parce que les systèmes de vente, d'ingénierie et de planification ne sont pas intégrés
- Nous ne sommes pas en mesure d'établir des relations favorables avec les fournisseurs

La réussite de la configuration industrielle ne se limite pas à la modification des options et des attitudes, elle exige un tout nouveau niveau d'engagement des clients et de discipline commerciale, qui passe par l'adoption d'une transformation technologique, opérationnelle et organisationnelle. Une entreprise qui utilise pleinement l'application de devis de configuration (CPQ), de commerce électronique et de gestion du cycle de vie des produits (PLM) peut non seulement augmenter ses revenus, mais aussi améliorer sa rentabilité, son efficacité opérationnelle et sa qualité, mais elle peut aussi acquérir un puissant avantage concurrentiel. Tout le monde, des ventes, du marketing, de l'ingénierie, en passant par la production et la chaîne logistique, doit être prêt à participer à un processus plus rapide, plus détaillé et plus collaboratif. Voici 3 mesures que vous pouvez prendre pour surmonter vos difficultés actuelles et répondre à la demande accrue de produits configurés :

1. Fournir un processus de configuration, de prix et de devis visuellement attrayant

Le consommateur d'aujourd'hui a des attentes élevées en ce qui concerne ses interactions avec vos produits et les clients de l'industrie manufacturière attendent que l'expérience reflète la façon dont ils achètent les produits dans leur vie quotidienne. 8 à 3% des acheteurs indiquent que l'image des produits est le facteur le plus influent dans leurs décisions d'achat, et 50 % d'entre eux ont identifié des solutions spécifiques avant de s'adresser à qui que ce soit.¹ Les fabricants qui n'ont pas modernisé leur processus de CPQ manquent souvent d'inclure leurs produits et ne parviennent pas à fournir des devis en temps voulu aux clients, ce qui leur fait perdre des marchés au profit de leurs concurrents.

Il existe des mesures que vous pouvez prendre pour mieux équiper vos équipes de marketing et de vente afin de proposer une configuration de produit - la collecte de toutes les informations essentielles dans un référentiel central est un élément clé du processus. Les prix, les caractéristiques des produits et les pistes de vente incitative doivent être rassemblés de manière globale en un seul endroit. Faites participer activement les équipes d'ingénierie, de fabrication et de chaîne logistique des produits afin que ces informations restent à jour. Les mises à jour automatiques fondées sur les changements dans d'autres systèmes sont idéales, mais en attendant, ces fonctions doivent rester vigilantes. Une fois ces informations recueillies, vous pouvez envisager d'automatiser le processus de conversion des devis ; automatiser les devis et même créer un portail pour une expérience d'achat en ligne qui peut être utilisé directement par les clients ou votre canal de vente.

À mesure que la concurrence s'intensifie et que les imitations abondent, il devient de plus en plus difficile de se différencier uniquement par le produit. C'est pourquoi il est si important de rendre l'expérience client riche, attrayante et très personnelle. En créant une expérience interactive de personnalisation et de commande, vous pouvez vous démarquer en donnant aux clients ce qu'ils veulent. De plus, lorsque vous donnez aux clients les outils pour configurer eux-mêmes les produits, ils ont le sentiment d'être propriétaires de ce qu'ils conçoivent. Un client qui investit du temps dans l'utilisation de votre expérience en ligne est plus susceptible de développer une connexion forte et continue avec votre marque.

2. Assigner votre meilleur ingénieur sur chaque dossier

Votre équipe d'ingénieurs jongle en permanence entre le soutien aux ventes, à la fabrication et le lancement de nouveaux produits pour répondre aux besoins de vos clients. L'adoption d'une configuration d'entreprise peut réduire considérablement le temps et les efforts consacrés à l'ingénierie en créant de manière dynamique et automatique des nomenclatures, des gammes, des dessins et des assemblages. Vous pouvez même utiliser la configuration d'entreprise pour générer des numéros de pièces. Des devis complets et précis deviennent des commandes complètes et précises, ce qui revient à avoir votre meilleur ingénieur de conception ou de fabrication à chaque occasion.

En théorie, les entreprises qui fabriquent des produits configurés suivent une formule relativement simple : élargir la variété des produits en combinant les composants. Mais il n'y a rien de simple à faire de cette formule une réalité. Tout d'abord, vous devez identifier les combinaisons de composants fréquemment répétées que vous pouvez normaliser. Une fois que vous avez identifié les possibilités les plus prometteuses, vous pouvez rationaliser les processus de soutien. En créant une gamme de produits qui combine même un petit nombre de composants interchangeable, vous pouvez créer des milliers de permutations de produits, ce qui offre aux clients un large éventail de choix. Ce type d'approche « modulaire » vous permet d'élargir la variété des produits sans ajouter une complexité excessive.

Mais il y a un hic : avec des millions de permutations de produits, votre workflow peut devenir incroyablement complexe. Heureusement, la bonne solution de configuration d'entreprise peut vous aider à consolider et à organiser tous les détails dans un format qui peut facilement être exploité dans d'autres systèmes de processus.

3. Intégrer la configuration aux opérations

Dans le domaine de la fabrication et de la chaîne logistique, votre projet doit être axé sur l'intégration, la flexibilité et la prévisibilité. L'application d'analyses aux données de la demande et la création de formules qui prédisent la probabilité des choix peuvent éclairer les plans d'achat afin que vous puissiez programmer des ressources qui ne dépasseront pas la capacité de vos usines. La transformation que vous effectuez vers des processus et des systèmes modernes et connectés aura un impact sur la capacité de votre entreprise à réussir, même au-delà de la capacité à fournir une personnalisation.

Une bonne planification ne vous mènera nulle part sans une exécution tout aussi bonne. Pour que la personnalisation de masse devienne une réalité, vous devez combler le fossé entre la configuration et les opérations. Lorsque vous intégrez une solution CPQ d'entreprise à vos systèmes de back-office, de bonnes choses se produisent. Vous pouvez faire des devis plus rapidement.

La fabrication peut être rendue plus efficace. Votre tarification peut devenir plus précise. Vous pouvez même trouver de nouvelles façons d'affiner des processus que vous n'aviez jamais envisagés, comme par exemple fabriquer de gros articles avant les petits, ou des couleurs claires avant les couleurs foncées. Des systèmes intégrés seront essentiels pour démanteler les silos qui séparent les ventes, l'ingénierie et la fabrication afin d'éviter de partager des informations redondantes.

Lisez le guide complet des bonnes pratiques : « [Comment concevoir, vendre et fournir efficacement des produits configurés pour apprendre comment vous pouvez augmenter vos ventes et réduire vos coûts](#) » grâce à la technologie et aux processus modernes de configuration des entreprises.

TÉLÉCHARGEZ LE LIVRE BLANC 

Suivez-nous :    



Infor est un leader mondial de solutions de gestion d'entreprises déployées dans le Cloud spécialisées par secteur d'activité. Plus de 65 000 organisations dans plus de 175 pays font confiance aux 17 000 collaborateurs d'Infor pour les aider à atteindre leurs objectifs commerciaux. Visitez notre site www.infor.com.

Copyright© 2022 Infor. Tous droits réservés. Le mot « Infor » et le logo associé sont des marques commerciales et/ou marques déposées d'Infor ou de l'un de ses affiliés ou filiales. Toutes les autres marques commerciales citées dans le présent document sont la propriété de leurs détenteurs respectifs. www.infor.fr.

Infor France (SAS), Immeuble Cristalia, 6ème étage, 3 Rue Joseph Monier, 92500 Rueil-Malmaison

INF-2333319-fr-FR-0622-4