

infor

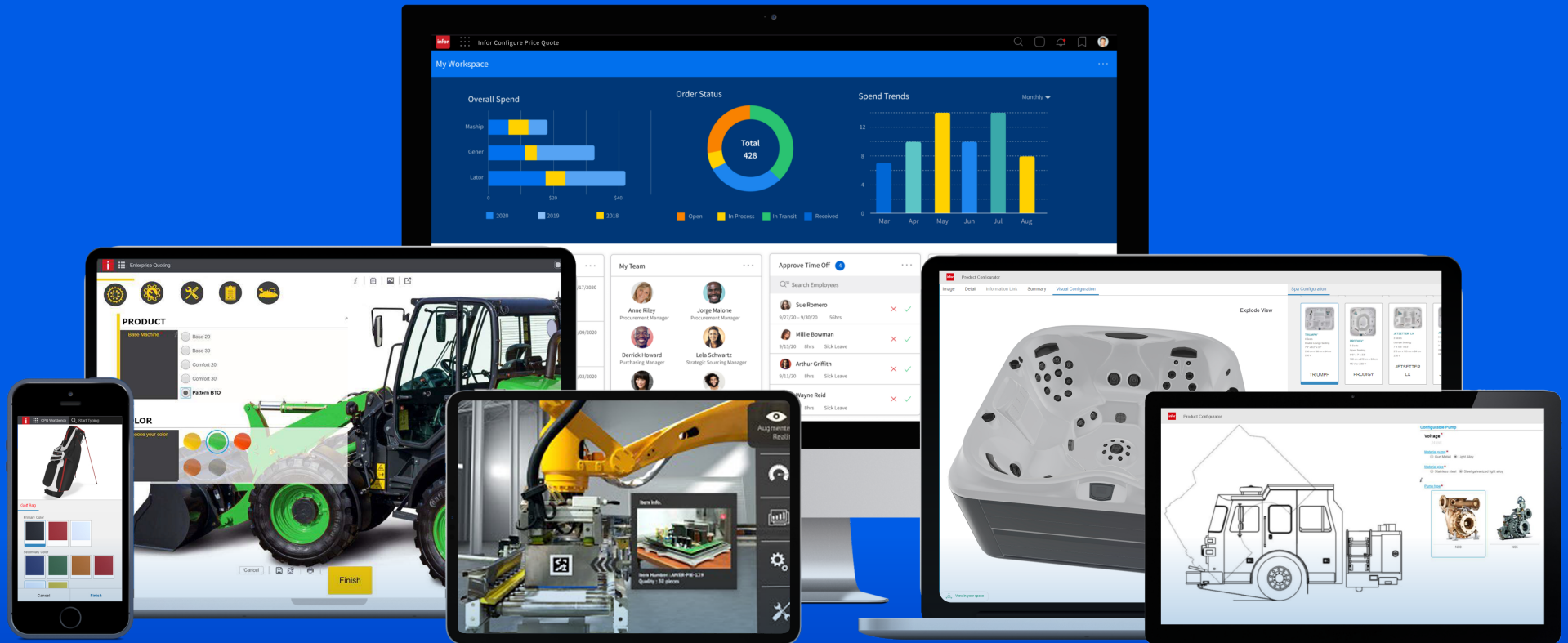


CONFIGURACIÓN, PRECIO Y COTIZACIÓN

CPQ reinventa la experiencia de compra

La forma de vender puede ser tan importante como lo que se vende

En cualquier momento, en cualquier lugar

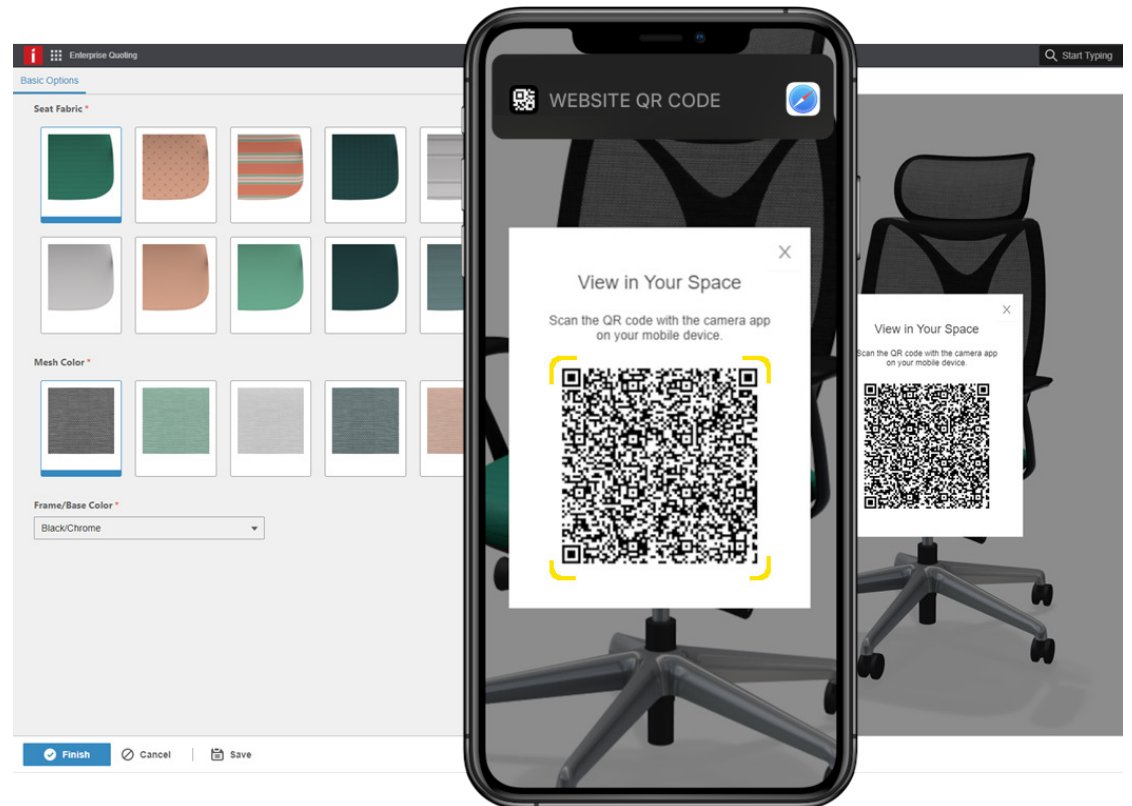


La forma de vender puede ser tan importante como lo que se vende

Los compradores de hoy en día desean experiencias atractivas. Esto es tan cierto para un comprador B2B en el mercado de un producto complejo como para un consumidor que navega por un sitio de venta al por menor. El comercio electrónico ha cambiado para siempre el juego de las expectativas. Los compradores B2B quieren ahora las mismas opciones, la misma comodidad y la misma personalización que obtienen como consumidores. Sin embargo, el reto está en que la mayoría de los vendedores son excelentes en la construcción y distribución de productos, pero no en la creación de experiencias.

Esto va a dejar de ser así. Infor CPQ cambia por completo el guion de la vieja escuela de que el ciclo de ventas B2B debe ser un proceso encorsetado y de manual. Da vida a los productos a través de un compromiso interactivo, dinámico, en tiempo real y en 3D. Sus clientes pueden elegir las opciones que desean, desde las configuraciones más sencillas hasta las más complejas, y luego generar especificaciones fiables, obtener presupuestos y realizar su pedido.

Al permitir a los clientes personalizar sus productos y generar sus propios presupuestos y pedidos, Infor CPQ transforma el ciclo de ventas en una experiencia, algo que resulta único y personalizado. Construye su marca, acelera el proceso de cotización y elimina la fricción y los retrasos de la venta. Genera referencias estándar y únicas, listas de materiales precisas, rutas, pedidos de taller, planos CAD y modelos de ensamblaje basados en los datos introducidos por el usuario, en lugar de un incómodo y largo vaivén entre el cliente y los equipos de diseño/ingeniería. Y lo que es más importante, el plazo entre el interés y la compra se acorta drásticamente, reduciendo el riesgo de perder la venta.



Captar el interés inmediato con un relato visual potente

¿Por qué es tan importante causar una primera impresión atractiva para tener éxito en el mercado actual? Esta es una pregunta importante. La respuesta es que tiene una pequeña ventana de oportunidad (que se va estrechando cada vez más) para captar el interés de un comprador y conseguir que dé el siguiente paso en el trayecto. Hay que captar rápidamente a un comprador potencial y mantener su compromiso aprovechando ese interés inicial.

83 %

Señala las imágenes de los productos como el factor más influyente en sus decisiones de compra.¹

Fuente: eMarketer

50 %

Identifica soluciones específicas antes de contactar.²

Fuente: Miller Heiman

75 %

De los primeros usuarios seguirá utilizando los canales digitales.³

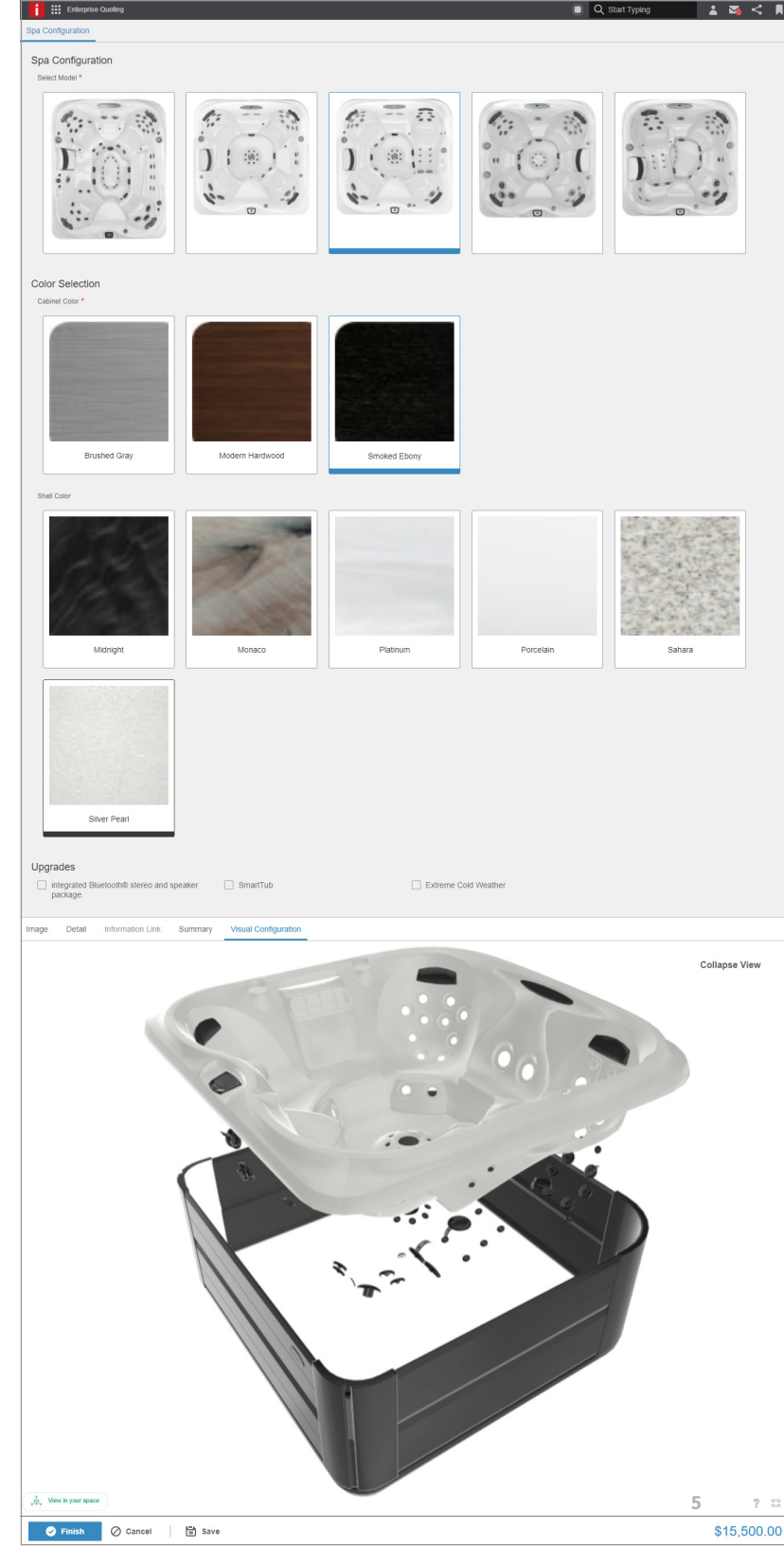
Fuente: McKinsey Digital

Diseñado para una nueva era de desafíos de ventas

Un mundo complicado

Los profesionales de las ventas y el marketing de hoy deben colaborar más estrechamente que nunca para llevar los productos al mercado más rápidamente y atraer a los compradores. Además, se enfrentan a una nueva serie de retos en los que no se aplican las antiguas reglas del éxito.

- **El comprador empoderado.** Los compradores de hoy llevan las riendas. Tienen una visibilidad instantánea de la disponibilidad de los productos, los precios y los plazos de entrega. Con el acceso a una selección mundial de proveedores, también tienen más opciones que en el pasado, y las barreras para cambiar de proveedor se han reducido más que nunca. Dicho de otro modo, los compradores tienen la capacidad de establecer los términos de su compromiso. Y esperan una cuidada atención.
- **Productos cada vez más complejos.** Incluso un producto relativamente sencillo puede tener miles de potenciales variantes. Un proceso interminable para elegir el producto adecuado y la combinación de opciones puede frustrar al cliente, incluso con la orientación de un vendedor experto.
- **Un ciclo de ventas más fluido.** Ya no existe un ciclo de ventas predecible. Los compradores no se mueven de forma ordenada del punto A al punto B. Algunos han hecho sus deberes por adelantado, otros parten de cero. Algunos saben lo que quieren, otros están explorando sus opciones. Pueden iniciar una transacción en un canal y completarla en otro. Hay que estar preparado para adaptarse a la cadencia que marquen, y hay que ofrecer las mismas herramientas y opciones en cada canal.
- **La batalla por la diferenciación.** Antes se podía construir la marca en torno al producto. Pero las sutiles diferencias entre su oferta y la de sus competidores no siempre son suficientes para destacar en el saturado mercado actual. Debe dar a los clientes una razón para hacer negocios con usted más allá de las funcionalidades, empezando por una experiencia que difumine la línea entre el marketing y las ventas.
- **Ciclos de lanzamiento de productos más rápidos.** Las compañías se ven presionadas a poner los nuevos productos en manos de los clientes con mayor rapidez para aprovechar el breve periodo que transcurre antes de que la competencia las alcance. No pueden permitirse los retrasos causados por procesos engorrosos y sistemas administrativos dispares que ralentizan la salida al mercado.



Hacer más atractivo el compromiso del comprador

Al ofrecer a los clientes la posibilidad de ver y configurar sus propios productos, Infor CPQ capta su atención. Atrae su curiosidad. Hace que el proceso de compra sea memorable, ya sea porque el comprador adapta el producto por sí mismo en su dispositivo, en una tableta en el showroom o a través del teléfono con un vendedor.

-
- **El 86% de los compradores está dispuesto a pagar más por una mejor experiencia del cliente.⁴**



Reinvente su proceso de venta

La solución de Infor puede ayudarle a afrontar los retos actuales del mercado y a reinventar la forma de vender a través de los canales.

Traduzca el interés inicial en compromiso continuo

Infor CPQ cuenta con imágenes dinámicas de productos en 3D y 2D generadas a partir de las selecciones de diseño del cliente. Esta rica interactividad ayuda a convertir a los navegantes pasivos en compradores interesados y garantiza que usted cause una impresión memorable en las primeras fases del ciclo de ventas.

Convierta a los clientes en colaboradores

El hecho de configurar su propio producto con Infor CPQ empodera a los clientes. Se convierten en participantes activos en el ciclo de ventas y pueden prever el aspecto y el rendimiento del producto final. En esencia, se convierten en sus propios diseñadores de productos.

Automatice la experiencia de ventas

Infor CPQ puede capturar los conocimientos y las mejores prácticas de sus representantes de ventas más experimentados y guiar a los compradores a través del ciclo de ventas de la manera más eficaz. Creará mejores experiencias para los clientes, aplanará la curva de aprendizaje de los nuevos representantes de ventas y generará más ofertas con mayor rapidez.



Pase a construir relaciones

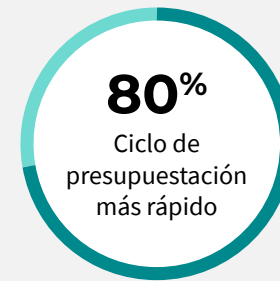
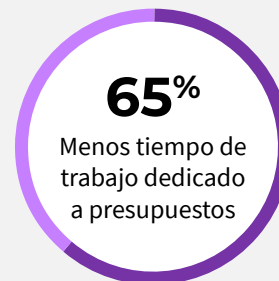
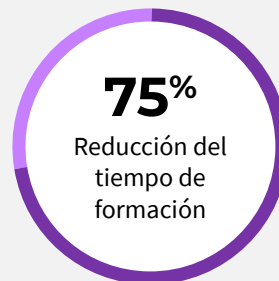
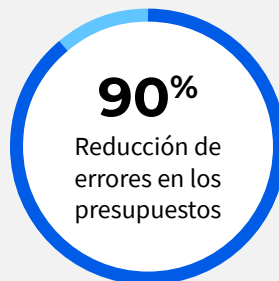
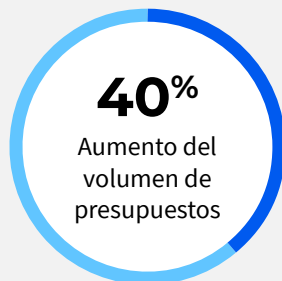
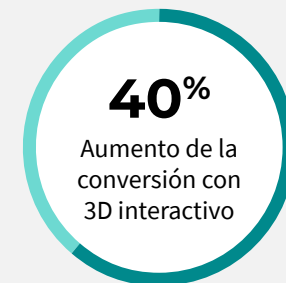
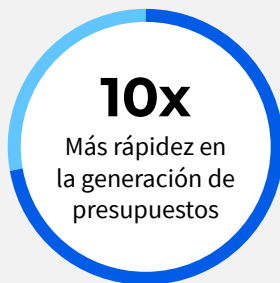
¿Qué ocurre con su equipo de ventas en un mundo en el que los clientes pueden seleccionar ellos mismos los productos y las opciones, así como generar sus propios presupuestos y pedidos? Los vendedores tienen más tiempo para cultivar las relaciones, trabajar directamente con los clientes y centrarse en aquellos asuntos que requieren sus habilidades y conocimientos únicos.

Cree transparencia, fomente la confianza

Dado que Infor CPQ ofrece precios fiables basados en las selecciones del cliente, los clientes saben exactamente lo que están obteniendo y los costes previstos. CPQ elimina las sorpresas y ayuda a construir la confianza que es esencial para una relación continua.

Cumpla lo que promete, siempre

Con Infor CPQ, los clientes solo pueden configurar los productos que usted puede entregar. Gracias a la perfecta integración con los sistemas back-end críticos, la solución genera dinámicamente las referencias correctas, la información de los pedidos, las listas de materiales (BOM), las rutas y las instrucciones de embalaje de los kits adecuadas para cada nuevo pedido. Gracias a los planos 2D generados dinámicamente y a los modelos CAD 3D de los productos y montajes, el taller sabe exactamente qué construir y cómo incorporar las opciones y especificaciones elegidas por el cliente.



* Estadísticas capturadas de múltiples casos de clientes.



“ Infor CPQ da soporte a todas las partes de nuestro negocio, desde la generación y captación de interés, pasando por la cotización, la conversión de pedidos y el cumplimiento de estos. La experiencia visual de los quioscos de autoservicio en el showroom lo ha cambiado todo para nosotros. Hemos mantenido los costes bajos porque elegimos una solución CPQ empresarial que es la mejor del mercado para fabricantes discretos.”

FRANS J. BEERKENS

Director, CIO/CDO, FETIM GROUP



Ayude a los clientes a verle de una forma totalmente nueva

Puede ser un cliché, pero es cierto: ver es creer. Con Infor CPQ, sus clientes no solo ven cómo su producto satisface sus necesidades, sino que pueden configurar ellos mismos las características específicas del producto, seleccionando entre las opciones y especificaciones preaprobadas.

Más del 80 % de los compradores dice que las imágenes de los productos son la principal influencia en sus decisiones de compra.¹ Infor CPQ ayuda a los compradores a visualizar el producto acabado por sí mismos, y a ver exactamente lo que quieren. Y ofrece algunas otras ventajas convincentes:

- **Disponible en cualquier momento, en cualquier lugar y en cualquier dispositivo.** Sus clientes pueden comprometerse con su marca configurando su producto desde su teléfono, escritorio o tableta.

- **Integración con la gestión y administración.** Infor CPQ es más que un generador de atractivas imágenes de productos en 3D y 2D. La integración con los sistemas empresariales de back-office garantiza que la configuración del cliente pueda construirse y enviarse a tiempo, como se prometió.

- **Seguimiento de las tendencias y preferencias de los clientes.** Por medio de la integración con las capacidades de analítica empresarial e inteligencia artificial de Infor, Infor CPQ puede ayudarle a detectar las tendencias y las pautas en las elecciones de los compradores. Puede identificar sus configuraciones más populares y perfeccionar su estrategia de salida al mercado basándose en esa información.



■ **Calificación global n.º 1 en la evaluación de expertos de Gartner para la fabricación.⁵**

Haga que cada experiencia cuente

¿Está preparado para ver de cerca el poder del compromiso basado en la experiencia? Programe su demostración de Infor CPQ hoy mismo.

VER DEMO



- 1.eMarketer: "[The digital shopper: Insights into Today's Most 'Connected' Customers](#)", marzo de 2018.
- 2.Miller Heiman: "[Study: Half of B2B Buyers Make Up Their Minds Before Talking to Sales Reps](#)", junio de 2018.
3. McKinsey Digital: "[The COVID-19 recovery will be digital: A plan for the first 90 days](#)", 14 de mayo de 2020.
4. [Customer Engagement Statistics In 2021](#). Outgrow.co.
5. Gartner Peer Insights, "[Oracle CPQ vs Infor Configure Price Quote vs Salesforce CPQ](#)," Gartner (gartner.com), 27 de octubre de 2021.



[infor.com/es-es](https://www.infor.com/es-es)

Acerca de Infor

Infor es un líder empresarial internacional en software para negocios en la nube y un socio de tecnología estratégica para más de 65 000 empresas y pymes. Soluciones de software empresarial diseñadas para la nube, diseñadas para su sector. Desde la fabricación o la atención sanitaria, hasta la venta minorista y la moda, cubrimos todos los sectores y contamos con soluciones ERP integrales que incorporan tecnología de inteligencia artificial.

Copyright ©2022 Infor. Todos los derechos reservados. Las marcas denominativas y figurativas mencionadas a continuación son marcas comerciales y/o marcas comerciales registradas de Infor y/o sus empresas filiales y subsidiarias. Todas las otras marcas comerciales que se enumeran en el presente documento son propiedad de sus respectivos titulares. Este documento tiene un carácter meramente informativo y no representa un compromiso con usted en modo alguno. La información, productos y servicios aquí descritos están sujetos a posibles cambios en cualquier momento sin previo aviso. www.infor.com.

Infor en España, Paseo de Gràcia, 56, planta 4ª, 08007 Barcelona, www.infor.com/es-es.