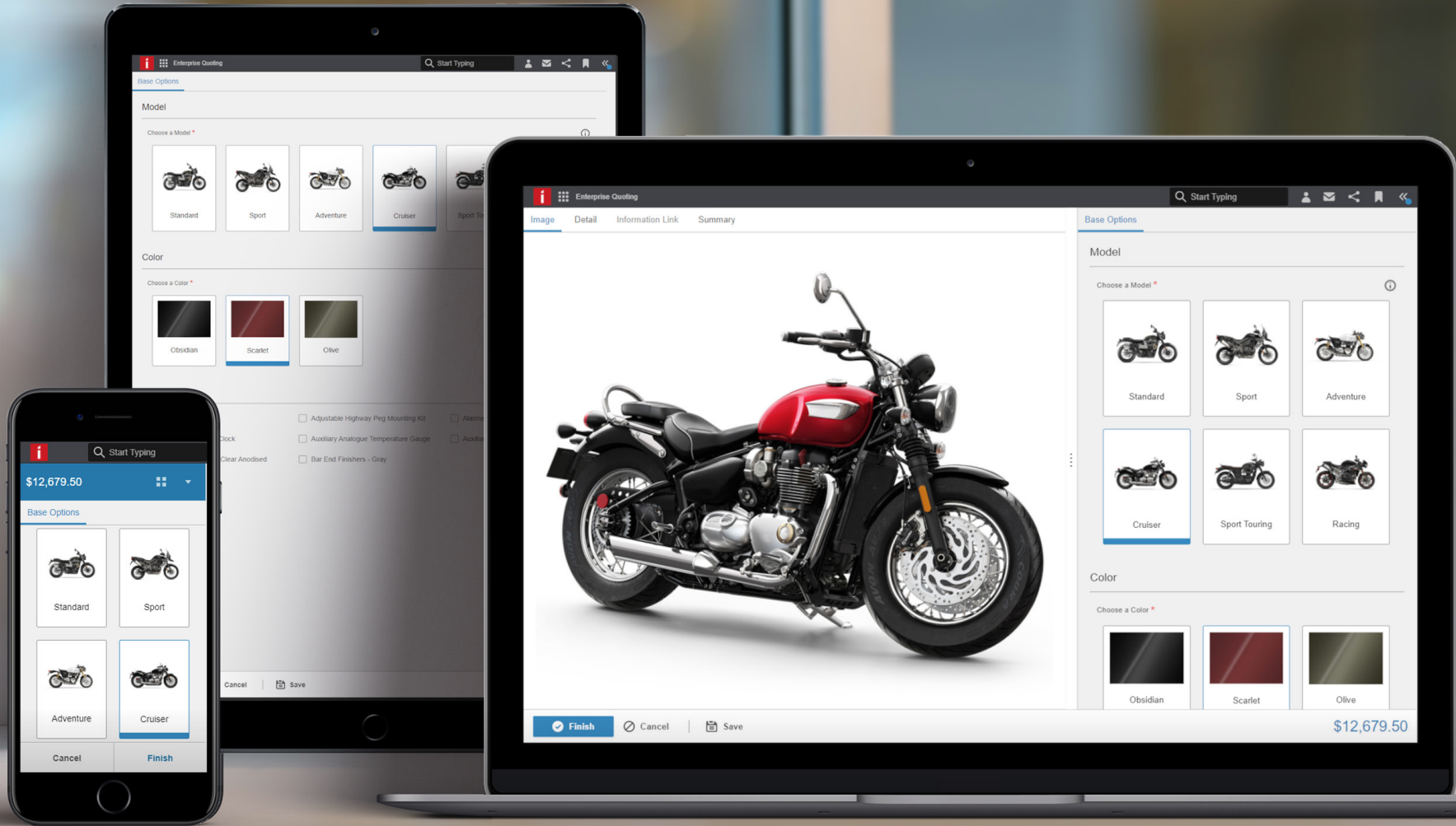


infor

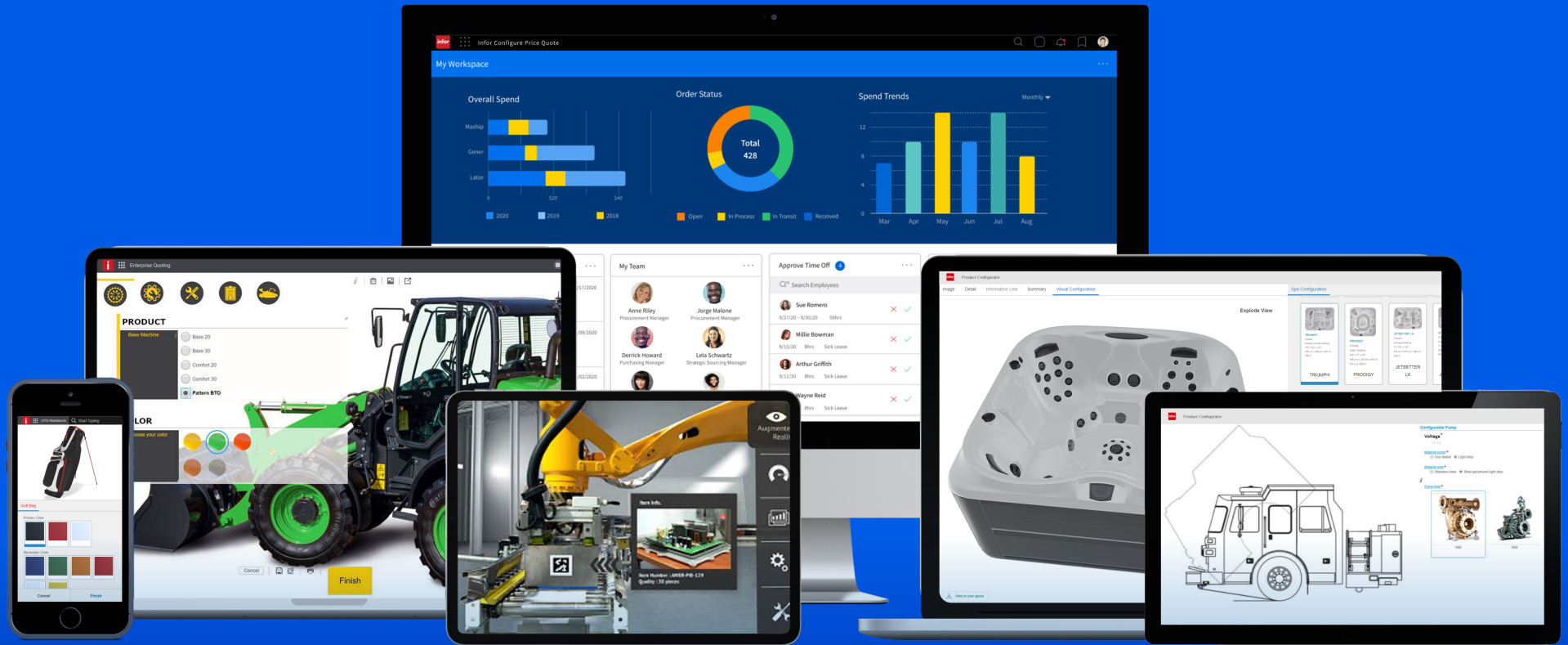


CONFIGURE PRICE QUOTE

配置报价工具CPQ 重塑购买体验

销售的方式和销售的产品同样至关重要

随时随地, 信手拈来

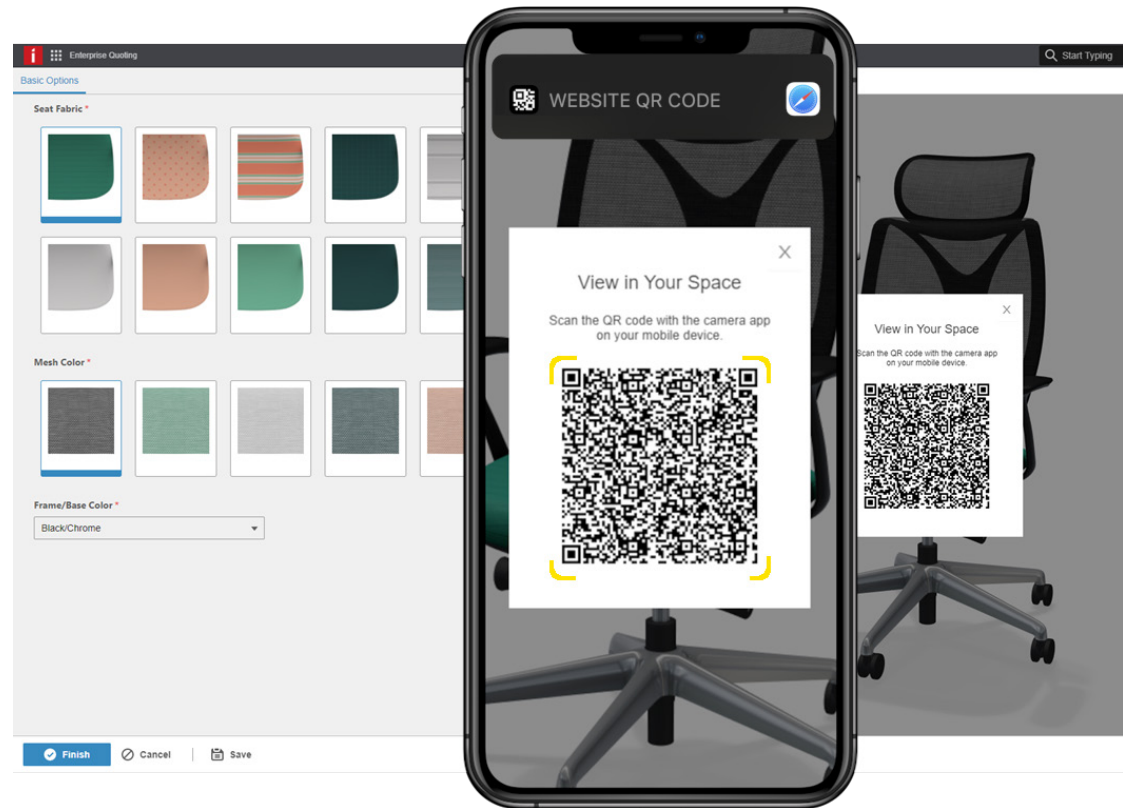


销售的方式和销售的内容 同样至关重要

如今的买家追求无与伦比的购买体验。无论是对于在市场上购买复杂产品的 B2B 买家还是浏览零售网站的消费者而言，都是如此。零售电商从根本上改变了人们的期望。如今，B2B 买家希望能与消费者一样拥有选择的便利性和个性化。然而，大多数卖家更擅长生产和分销产品，而不是打造购买体验。

时过境迁，今非昔比。Infor CPQ（配置报价）颠覆了一个陈旧观念，即 B2B 销售周期应是一个预设流程，按部就班的过程。通过互动、动态、实时和 3D 互动让产品活灵活现。您的客户可以随心选择——从最简单到最复杂的配置——然后生成可靠的规格说明，获得估价并下单。

通过赋能客户定制产品并生成专有的报价和订单，Infor CPQ 将整个销售周期转化为一种体验。这营造了独特而个性化的体验。它在打造您的品牌、加快报价流程的同时，也消除了销售中的摩擦和延迟。Infor CPQ 根据用户需求生成标准和独特的 SKU、准确的物料清单、工艺路线、车间订单、CAD 图纸和模型装配，而不是客户和设计/工程团队之间繁琐、耗时的来回沟通。最重要的是，从意向到购买的时间大大缩短，降低了丢失订单的风险。



用强大的视觉故事 抓住客户的即时兴趣

为什么在当今市场上给人留下深刻的第一印象对成功如此关键？这是个重要的问题。因为您要抓住买家兴趣，让他们在购买过程中迈出下一步的那个机会窗口很小（而且正不断变小）。您必须快速吸引潜在买家，并基于他们最初的兴趣不断保持互动。

83%

的买家指出产品图像是影响其购买决策的最大因素。¹

来源：eMarketer

50%

的买家在与销售人员接触前就已确定了具体的解决方案。²

来源：Miller Heiman

75%

的新用户会继续使用数字渠道。³

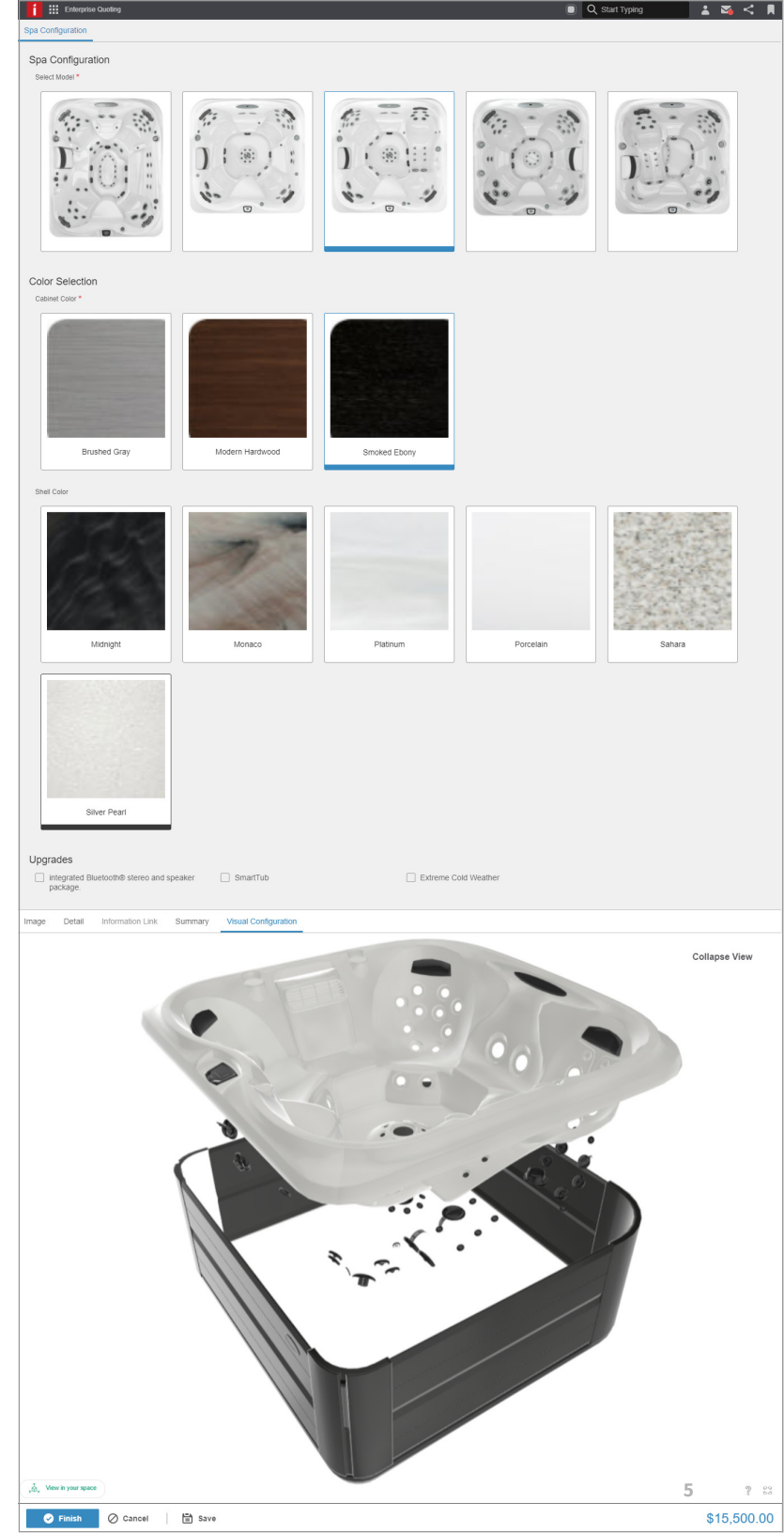
来源：McKinsey Digital

专为充满销售挑战的新时代打造

形势严峻

如今的销售和营销专业人员必须比以往任何时候都更紧密地合作，从而更快地将产品推向市场并吸引买家。他们面临着一系列新的挑战，而过去的成功规则已不再适用。

- **赋能买家**——买家将享有完整的自主选择权。他们可以即时了解产品的可用性、定价和交付周期。买家现在能接触到全球范围内的供应商，他们比以往拥有更多的选择，同时更换供应商的障碍也比以往更低。换言之，买家有权设定合约条款。同时期望获得周到的服务。
- **日益复杂的产品**——即便是相对简单的产品，也可能有无数种潜在变化。即使在专业销售人员的指导下，搭配正确产品和选项组合的冗长过程也会使客户感到烦恼。
- **更为波动的销售周期**——可预测的销售周期已经是过去式。买家不愿再按部就班。一部分买家会提前做好规划，而另一部分可能还毫无头绪。一部分买家明确知晓自身的需求，而另一部分尚在探索自己的选择。他们可以在一个渠道开始交易，但在另一个渠道完成交易，您必须准备好适应他们设定的节奏，同时在每个渠道提供相同的工具和选项。
- **差异化竞争**——过去，您可以围绕产品打造您的品牌。但是，您的产品与竞争对手的产品之间的细微差别并不总能帮助您在当今白热化的市场竞争中脱颖而出。您需要给客户一个选择您的理由，而不仅仅是功能特点——从一种介乎于市场与营销之间的体验开始。
- **更快的产品发布周期**——企业需要更快地将新产品交付给客户，在竞品赶上之前，充分利用这短暂的时间差所带来的优势。客户不愿等待繁琐的流程和分散的后台系统造成的延迟，这些都会延长上市时间。



使买家互动更具吸引力

Infor CPQ 让客户有机会看到和打造自己的产品，以此抓住他们的注意力。这引起了他们的好奇心。令人难忘的购买体验——无论买家是在他们的设备上、在展厅的平板电脑上、还是通过电话与销售人员进行沟通，都能自己定制产品。

-
- 86% 的买家愿意为更好的客户体验支付更多费用。⁴



重塑销售流程

以下是 Infor 的解决方案如何帮助您应对当今的市场挑战并重塑跨渠道销售的方式。

将最初兴趣转化为持续的互动

Infor CPQ 的特点是根据客户对设计选择的需求生成动态 3D 和 2D 产品图像。这种丰富的互动性有助于将被动浏览者转化为感兴趣的买家，并确保在销售周期的早期阶段给客户留下难忘的印象。

让客户一起参与

通过 Infor CPQ 配置客户自己的产品以赋能客户。让客户成为销售周期的积极参与并预览能预见最终产品的外观和性能。本质上，客户成为了自己产品的设计师。

自动化销售专业知识

Infor CPQ 可以捕获最资深的销售代表的洞察和最佳实践，并以最有效的方式指导买家完成销售周期。您可以为客户创造更好的体验、扁平化新销售的学习曲线、更快地生成更多报价。



以建立关系为支点

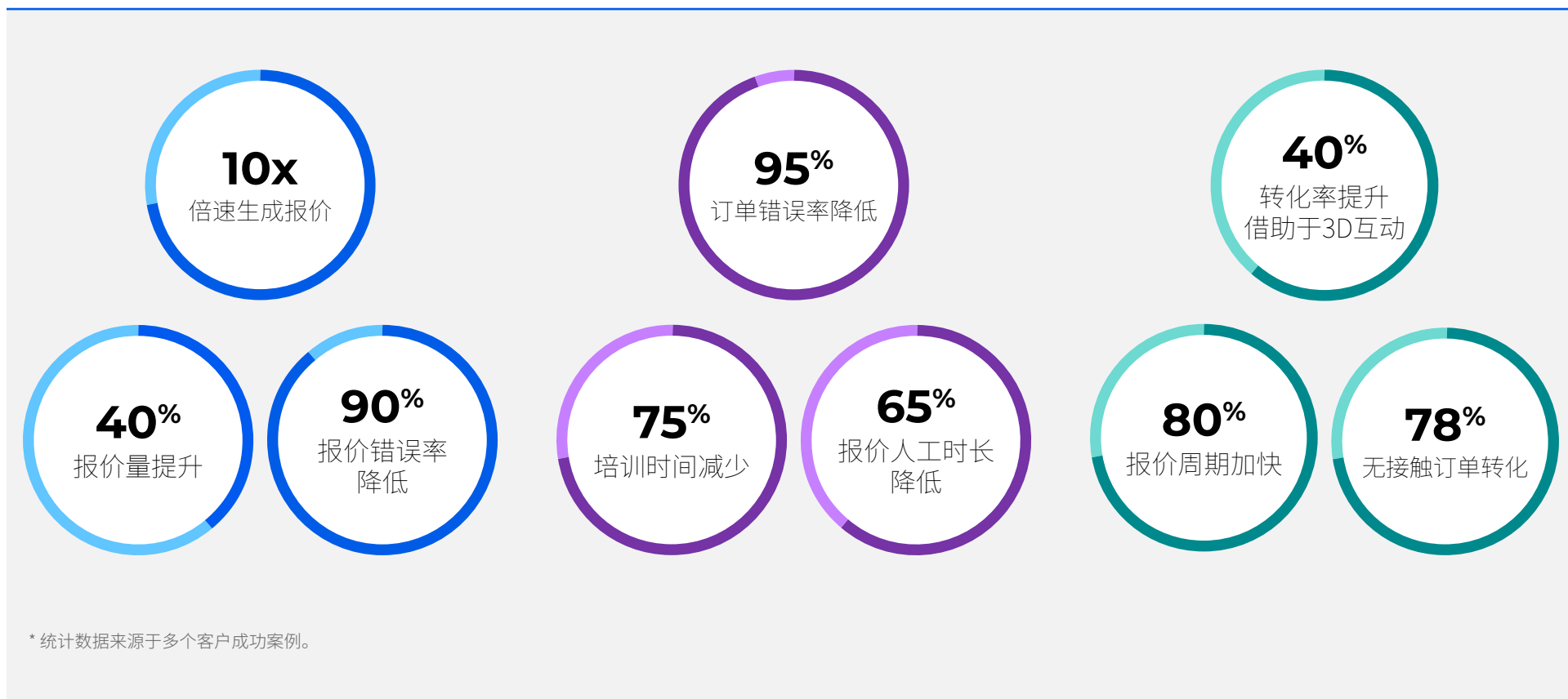
在客户可以自己选择产品和选项并生成报价和订单的情况下，您的销售团队会作出什么改变？销售人员有更多的时间培养客户关系，与客户直接合作并专注于需要自身独特技能和专业知识的问题。

建立透明度，树立信任感

Infor CPQ 能根据客户的选择提供可靠的定价，因此客户能确切地知道他们得到了什么以及预计的成本。在消除意外的同时有助于建立相互之间长久的信任关系。

兑现承诺

使用 Infor CPQ，客户只能配置您能够交付的产品。通过与关键后端系统的无缝集成，该解决方案可以为每个新订单动态地生成正确的 SKU、订单信息、物料清单、工艺路线和配套包装说明。有了动态生成的产品和组件的 2D 图纸和 3D CAD 模型，车间能够结合客户选择的选项和规格准确地构建产品。





“ Infor CPQ 支持着我们业务的每个部分, 从兴趣的产生和捕捉, 到报价、订单转换和订单履约。在展厅的售卖机上加入视觉体验对我们来说是一次真正的变革。我们做到了持续降低成本, 因为我们选择了市场上对于离散制造商来说最好的企业 CPQ 解决方案。”

FRANS J. BEERKENS

FETIM GROUP 总监兼首席信息官/首席数字官



帮助客户以全新的视角看待您

这可能有些老生常谈，但只有眼见为实才是真实。通过 Infor CPQ，客户不仅可以看到您的产品如何满足他们的需求，还可以自行配置产品的特定功能，从预审核的选项和规格中进行选择。

超过 80% 的买家表示，产品图像是影响他们购买决策的首要因素。¹ Infor CPQ 帮助买家将成品可视化并准确地看到他们想要的产品。

Infor CPQ 还另外提供了一些无法比拟的优势：

- **随时随地在任何设备上使用**——您的客户可以通过手机、桌面或平板电脑配置产品来与您的品牌互动。
- **与后台集成**——Infor CPQ 不仅仅能生成赏心悦目的 3D 和 2D 产品图像。其与后台企业系统的集成确保了客户的配置可以按照约定**被及时制造和发货**。
- **跟踪趋势和客户偏好**——通过与 Infor 的企业分析和人工智能集成，Infor CPQ 可以帮助您发现买家选择的趋势和倾向。您可以确定您最受欢迎的配置，并根据这一洞察来完善您的市场策略。



■ 在 Gartner 制造业同行评审中，
综合评级位列第一。⁵

让每一次体验都充满意义

想进一步了解由体验驱动互动的力量吗？

现在就访问Infor CPQ页面。

了解更多



- 1.eMarketer: “[The digital shopper:Insights into Today’ s Most ‘Connected’ Customers,](#)” 2018年3月。
- 2.Miller Heiman: “[Study:Half of B2B Buyers Make Up Their Minds Before Talking to Sales Reps,](#)” 2018年6月。
- 3.McKinsey Digital: “[The COVID-19 recovery will be digital:A plan for the first 90 days,](#)” 2020年5月14日。
- 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), 2021年10月27日。



infor.cn

关于 Infor

Infor 是行业专属的全球领先商业云软件供应商,也是超过 65,000 家企业和中小企业的战略技术合作伙伴。基于云的企业软件解决方案,为您的行业量身定制。从工业制造、汽车行业、食品饮料到分销物流行业,我们拥有几乎覆盖所有行业集成人工智能技术的 ERP 端到端解决方案。

版权所有 © 2022 Infor。保留所有权利。此处的文字信息和设计标志均为 Infor 和/或其关联公司及子公司的商标和/或注册商标。此处所列的所有其他商标均为其各自所有者的财产。本文档仅提供信息,不以任何形式给您承诺。此处描述的信息、产品和服务如有任何变更将不另行通知。www.infor.cn。

Infor 中国销售热线:4009203715; 公司网址: www.infor.cn。