

d Product Configurators

IL PARTNER MIGLIORE
DI CHI VENDE PER PROFESSIONE

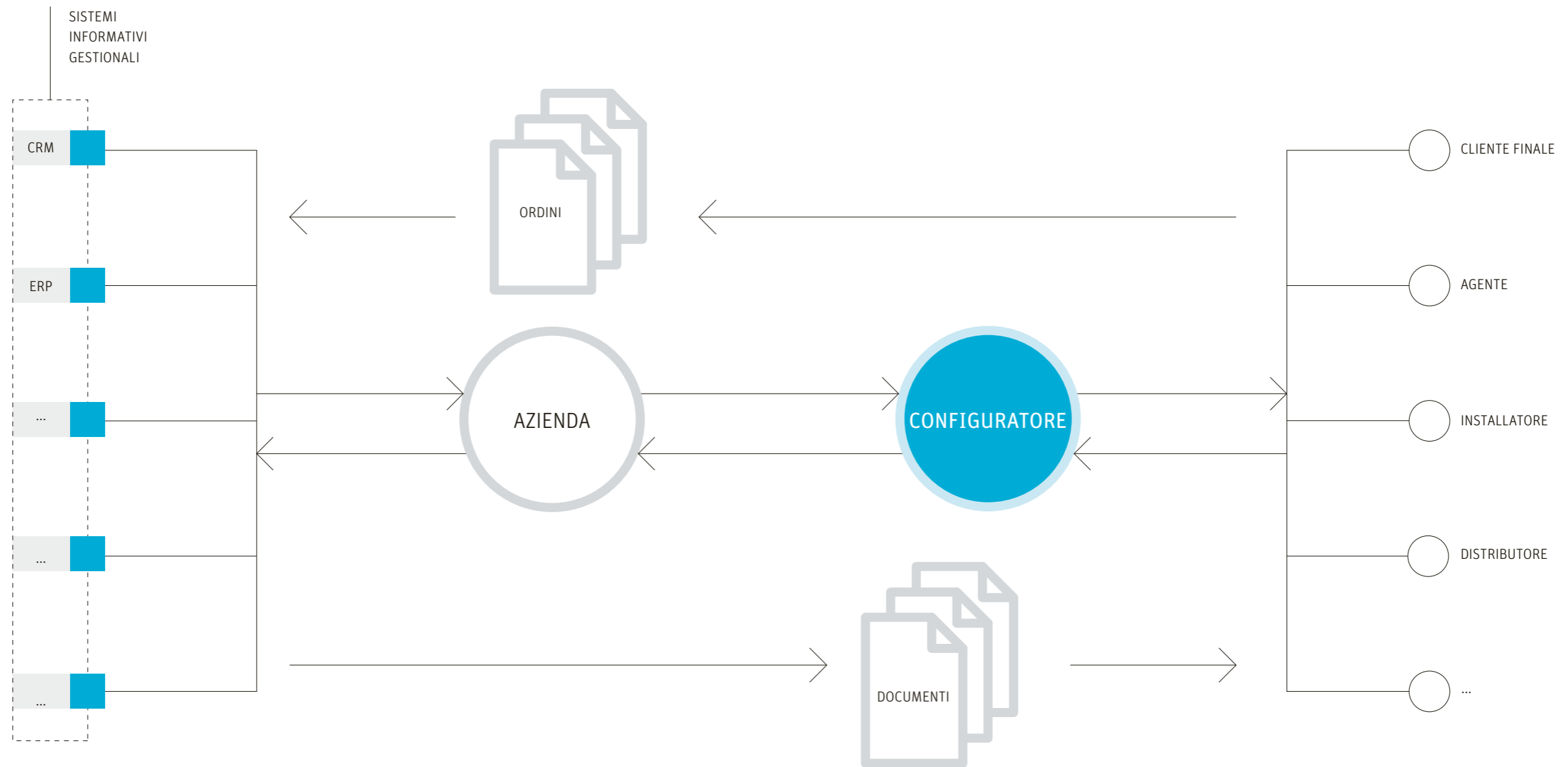
Un configuratore è uno strumento che agevola l'operazione di ordine di un prodotto, è pensato per farsi carico della parte puramente tecnica del processo di offertazione consentendo così alla forza vendita di **concentrarsi esclusivamente sul cliente.**

Ogni configuratore è unico

perché sviluppato a partire dalle precise richieste e indicazioni dell'azienda; così come ogni prodotto ha le sue peculiarità, anche il software che ne processa l'ordine è tagliato su misura.

PRINCIPALI CARATTERISTICHE

- forte integrazione tra i configuratori e i sistemi informativi già in uso nell'azienda;
- sistema di content management che gestisce gli aggiornamenti e li rende visibili in tempo reale;
- possibilità di rendere il software accessibile via web oppure di installarlo su pc - utile nel caso in cui l'agente debba lavorare "sul campo" e quindi sprovvisto di connessione internet.



I prodotti di questo tipo attualmente presenti sul mercato sono per la maggior parte complessi e poco usabili.

Develon, grazie a un dialogo costante e costruttivo con i clienti, sviluppa **configuratori altamente performanti e pratici**.

Il rapporto di fiducia che si instaura con l'azienda che commissiona il software consente inoltre di supportarla nell'acquisizione di prodotti collaterali legati al funzionamento dei configuratori: tablet pc, palmari, internet key ecc.

Product Configurators permette di:

1 **velocizzare e semplificare** il processo di gestione, costruzione dell'offerta e invio dell'ordine al distributore

2 migliorare il rapporto tra azienda e agenti che possono essere informati tempestivamente su variazioni e novità

3 proporre offerte precise, corrette, sempre aggiornate ed economicamente ottimizzate

4 monitorare il rendimento degli agenti e l'andamento del mercato

5 **ridurre drasticamente gli errori di configurazione** e quindi potenziali perdite, consentendo all'azienda di essere più competitiva

6 essere propositivi nei confronti del cliente proponendogli sempre la soluzione più adatta alle sue esigenze, non fermandosi alle "solite" opzioni


7 fornire al cliente una serie di informazioni utili già in sede di redazione dell'offerta, rendendola perciò più precisa e aumentando le possibilità di customer satisfaction

8 richiamare agevolmente lo storico degli ordini già effettuati da uno stesso cliente

9 relazionare la gestione dell'ordine a un valore mutevole senza doverlo imputare manualmente (es. valorizzazione di metalli e pietre preziose)

10 gestire la produzione di eventuali documentazioni o certificazioni legati a uno specifico prodotto

Vantaggi



Un configuratore è uno strumento prezioso per un'azienda che voglia migliorare le prestazioni dei suoi agenti o commerciali e di conseguenza incrementare le vendite.

La fase di redazione dell'offerta, che può essere effettuata sia in presenza del cliente sia prima dell'incontro, **risulta estremamente semplificata**, con la conseguenza che la forza vendita lavora meglio, più rapidamente e più efficacemente.

© 2009, Develon srl – All rights reserved.

This document is protected by copyright. No part of it may be modified, reproduced or distributed in any form by any means without prior written authorization of Develon srl.



develon s.r.l.

via retrone 16
36077 altavilla vicentina
vicenza, italia

T +39 0444 27.62.03
F +39 0444 27.85.21
info@develon.com

www.develon.com