

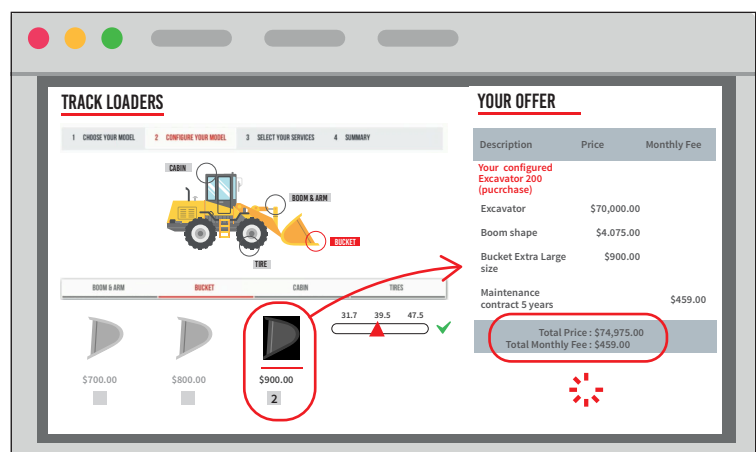
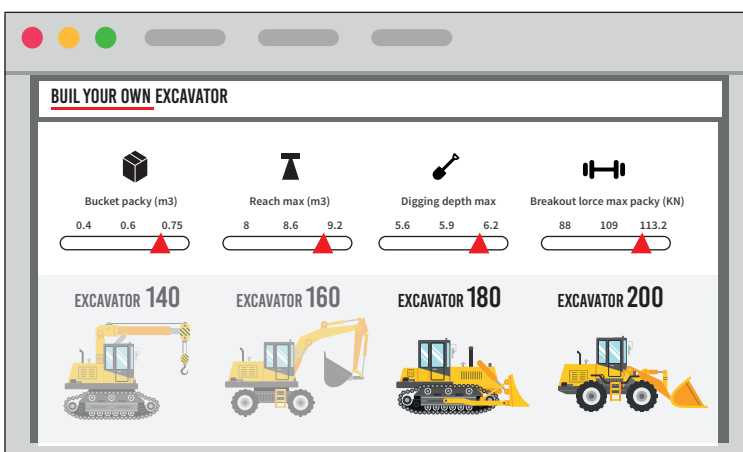
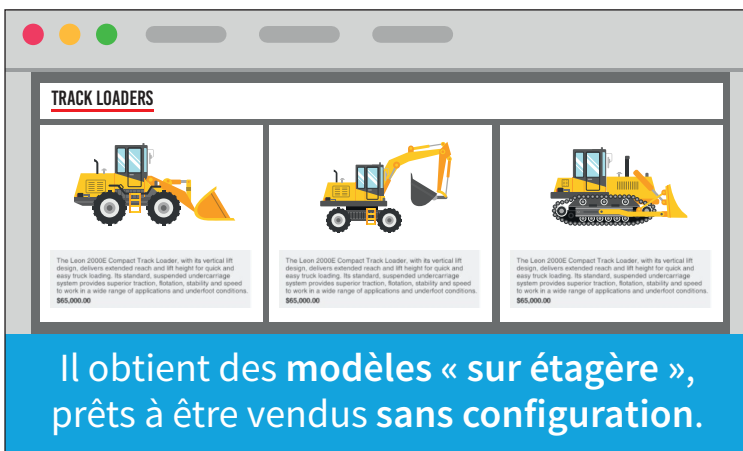
ALLIER CRM ET CPQ POUR DOPER LES VENTES : COMMENT ÇA MARCHE ?

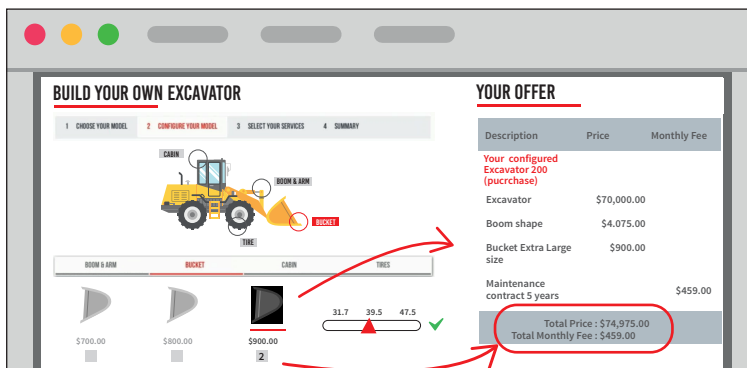
Permettre à vos commerciaux de configurer rapidement une offre sur mesure répondant aux besoins spécifiques de chacun de vos clients, proposer le meilleur prix grâce à des fonctionnalités de pricing guidance, accélérer les processus d'approbation ...

PROS Smart CPQ automatise les processus de configuration, de tarification et de devis et vous permet de doper vos ventes et vos marges, d'accélérer la création de devis, de réduire les erreurs, d'améliorer l'efficacité commerciale et de faire respecter vos politiques de remises.

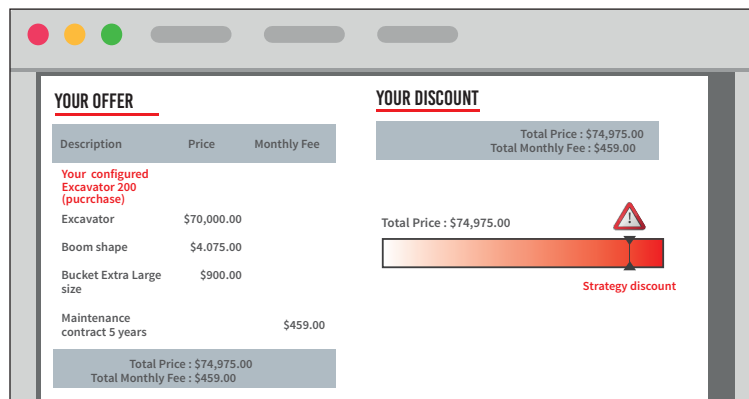
Découvrez le fonctionnement d'une solution de CPQ à travers une mise en situation concrète dans le secteur de l'industrie.

Configuration et tarification automatisées d'une offre de matériel technique





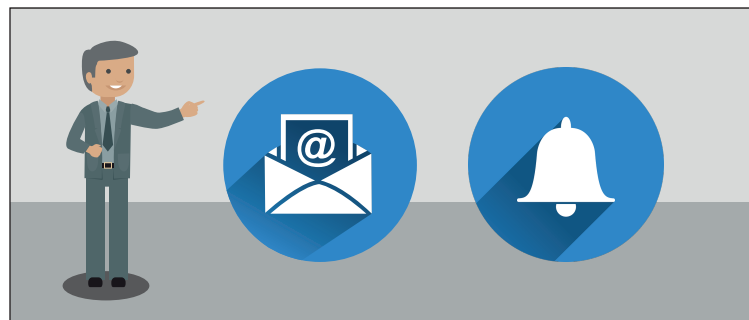
Le commercial peut changer le contrat de maintenance, la tarification s'ajuste en temps réel. Il peut aussi gérer les reprises de matériel ou simuler un leasing.



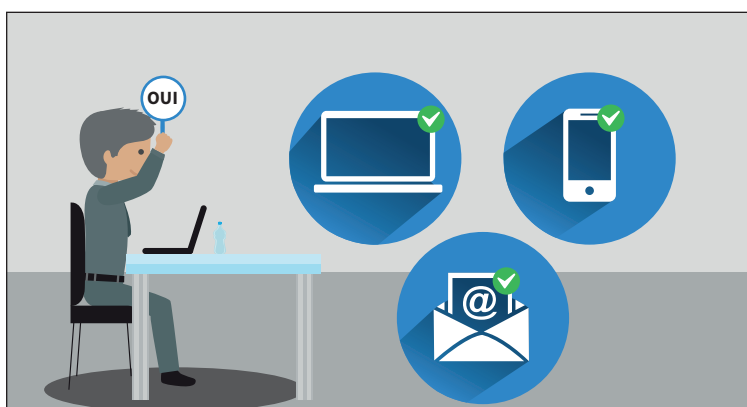
Une «guidance» permet d'appliquer la stratégie de discount de l'entreprise au produit une fois configuré.



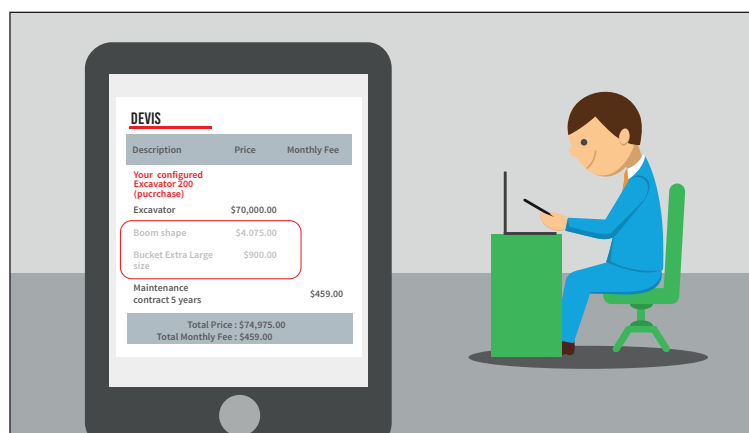
Le devis passe dans un statut « en révision ».



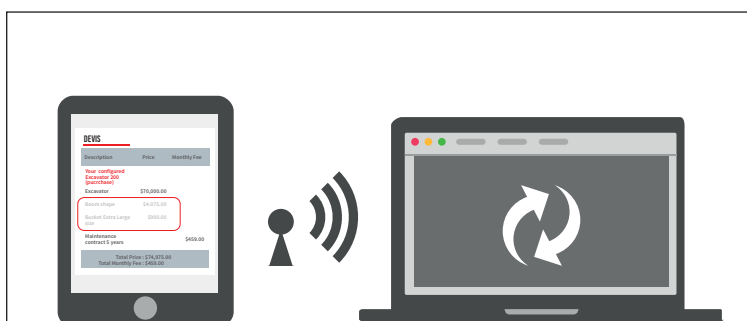
Le manager reçoit un email ou une notification via le CRM.



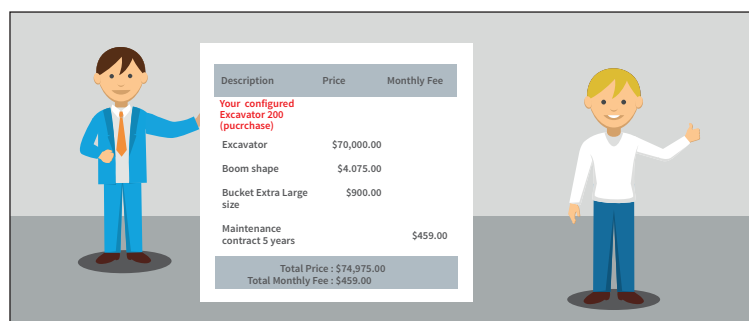
Depuis son smartphone ou son laptop, il peut alors approuver le devis en allant directement sur le Smart CPQ ou en répondant au mail envoyé par la plateforme CRM.



Pour générer le devis automatiquement, le commercial n'a plus qu'à choisir les éléments qu'il souhaite afficher (prix, discount, annexes...).



Les informations sont automatiquement synchronisées dans le CRM.



Le client est satisfait d'avoir reçu son devis rapidement et sans erreur.