



Panoramica

In questa panoramica della soluzione, sarà possibile approfondire i seguenti argomenti:

- Le funzionalità e i vantaggi di IBM Sterling Configure, Price, Quote
- Come Sterling Configure, Price, Quote consente di aumentare il grado di soddisfazione dei clienti e ridurre i costi
- Le varie opzioni disponibili per implementare Sterling Configure, Price, Quote

Vantaggi

- Semplifica il processo di vendita, aumentandone l'efficienza e riducendo gli ordini erranei
- Ottimizza la vendita nei diversi canali, riducendo i costi e incrementando il fatturato
- favorisce la vendite aftermarket e l'incremento del fatturato, grazie a una gestione efficiente delle configurazioni di prodotti e servizi

IBM Sterling Configure, Price, Quote

Acquisire quote di mercato e ridurre i costi di vendita

Executive summary

I produttori e i distributori devono ridurre le potenziali perdite di fatturato, aumentare i margini di guadagno e far crescere le quote di mercato. I produttori possono migliorare la crescita e semplificare le attività, utilizzando nuovi canali e integrando i loro brand nei canali di vendita dei rivenditori al dettaglio. I produttori possono proteggere al meglio i loro margini utilizzando i canali self-service, riducendo gli errori e i ritardi di preventivi, configurazioni e prezzi e concentrandosi sulle voci a maggior margine, quali parti di ricambio e servizi aftermarket. La soluzione di vendita multicanale di IBM consente ai produttori di avere successo in tutte queste aree.

Informazioni sulla soluzione IBM Configure, Price, Quote

La soluzione Sterling Configure, Price, Quote consente alle aziende semplificare la vendita dei prodotti e dei servizi, eliminando la complessità interna della vendita multicanale sia dentro l'azienda che con i partner esterni. Utilizzando la soluzione Sterling Configure, Price, Quote, le aziende possono creare punti vendita sul Web in modo più rapido e semplice, offrire informazioni dinamiche su cataloghi e prezzi, orientare i clienti e i partner verso i prodotti e i servizi rispondenti alle loro specifiche esigenze e assisterli nei processi di configurazione e ordinazione, creando così le condizioni per acquisire nuove quote di mercato e ridurre i costi di vendita.

Svolgere agevolmente le attività non gestite dall'ERP

Molti ambienti complessi di vendita, configurazione e creazione dei preventivi non sono supportati adeguatamente dai software ERP (Enterprise Resource Planning). Inoltre, i modelli di distribuzione multilivello e multicanale, molto comuni in molti settori come manifatturiero, distribuzione, industriale ed elettronica, non sono facilmente gestibili con i software ERP. Sterling Configure, Price, Quote è stato sviluppato per coesistere e migliorare le soluzioni ERP.



Sterling Configure, Price, Quote risolve i problemi di produzione e distribuzione chiave

Problemi di business	Funzionalità richieste	Vantaggi
<ul style="list-style-type: none"> • Difficoltà a modificare o aggiungere opzioni ai prodotti configurati • Ricerche di catalogo manuali lunghe, noiose e soggette ad errori • Scarso controllo su sconti, promozioni e offerte speciali • Vendite e produttività dei rivenditori al dettaglio ridotte • Servizio di post-vendita troppo impegnativo 	<ul style="list-style-type: none"> • Processi di vendita semplificati • Acquisizione degli ordini, creazione dei preventivi e determinazione dei prezzi standardizzate e automatizzate • Motore di configurazione affidabile per semplificare la manutenzione e l'utilizzo delle regole di configurazione 	<ul style="list-style-type: none"> • Maggiore efficienza, ritardi inferiori e meno errori di: <ul style="list-style-type: none"> – Configurazione della soluzione – Determinazione dei prezzi e creazione dei preventivi – Acquisizione di ordini e servizi • Maggiore soddisfazione dei clienti e acquisizione di quote di mercato, grazie alla semplificazione delle attività di business con
<ul style="list-style-type: none"> • Ritardi, tempi troppo lunghi e margini di errore elevati a causa del processo di ordinazione manuale, inefficiente e soggetto ad errori dei partner downstream (VAR, rivenditori al dettaglio, distributori) • Mancanza di conformità del brand nei canali downstream • Scarsa visibilità della domanda nei canali multilivello 	<ul style="list-style-type: none"> • Canali di vendita downstream potenziati • Acquisizione degli ordini automatizzata e basata sul Web per vendita di prodotti e servizi • Spazi di lavoro personalizzati per i clienti per gestire tutte le attività di ordinazione, fatturazione e restituzione dei prodotti • Report di attività, cronologia e stato degli ordini aggiornati • Rapida introduzione di nuovi negozi Web per linee di business, brand e canali • Integrazione con i sistemi ERP o di fulfillment tramite adattatori pronti da utilizzare e SOA • Clienti e partner in grado di configurare ed effettuare gli ordini, gestendo le transazioni dei servizi post-vendita 	<ul style="list-style-type: none"> • Costi di vendita ridotti e maggiore produttività dei CSR • Presenza integrata dei partner dei rivenditori downstream che consentono di aumentare i guadagni • Servizio clienti migliorato e relazioni consolidate con clienti e partner • Processi di approvazione semplificati per prezzi e preventivi
<ul style="list-style-type: none"> • Gestione inefficiente dei servizi aftermarket, della scelta degli articoli e dei contratti di servizio 	<ul style="list-style-type: none"> • Favorire la vendita di prodotti e servizi complementari, accessori o di supporto successivamente all'acquisto • Flessibilità necessaria per creare bundle di prodotti specifici per i clienti, quali kit o assemblaggi fissi, integrati con diagrammi interattivi di componenti per supportare specifiche esigenze successive all'acquisto del prodotto • Supporto completo per la vendita di pezzi di ricambio, che comprende ricerca, selezione, processo di ordinazione, stato degli ordini e restituzione degli articoli • Contratti di servizio personalizzati in base alle specifiche caratteristiche delle linee di prodotti e dei segmenti di mercato 	<ul style="list-style-type: none"> • Possibilità per clienti e partner di reperire, selezionare e ordinare più facilmente singoli componenti o soluzioni complete • Gestione e ordinazione semplificate dei pezzi di ricambio • Incremento delle vendite e della redditività dei servizi

IBM offre una soluzione leader di settore per la vendita multicanale che semplifica l'integrazione con i sistemi ERP esistenti, fornendo maggiore facilità d'uso, flessibilità, tempi di implementazione ridotti e costi di gestione inferiori. La possibilità di integrare questa soluzione con i software ERP o con i sistemi di fulfillment tramite la SOA (Service-Oriented Architecture) consente di essere più presenti nelle offerte dei rivenditori e offre ai clienti un'esperienza di acquisto soddisfacente.

Componenti della soluzione di vendita IBM Commerce

IBM Sterling Configure, Price, Quote automatizza ogni fase del processo di configurazione, creazione dei preventivi e determinazione dei prezzi per generare maggiori guadagni, ridurre i costi degli ordini non corretti, diminuire i costi di vendita e creare un'esperienza di acquisto positiva per clienti e partner di tutti i punti di contatto disponibili, quali Web, call center, negozi e vendite dirette.

IBM WebSphere Commerce è una piattaforma avanzata di interazione con i clienti per il commercio online e l'integrazione dei diversi canali di vendita, realizzata per una vasta gamma di ambienti. La soluzione WebSphere Commerce è progettata per supportare tutti i modelli di business B2C e B2B di un'azienda e, al tempo stesso, offrire ai clienti un'esperienza continua e coerente in tutti i canali di vendita attraverso un'unica piattaforma.

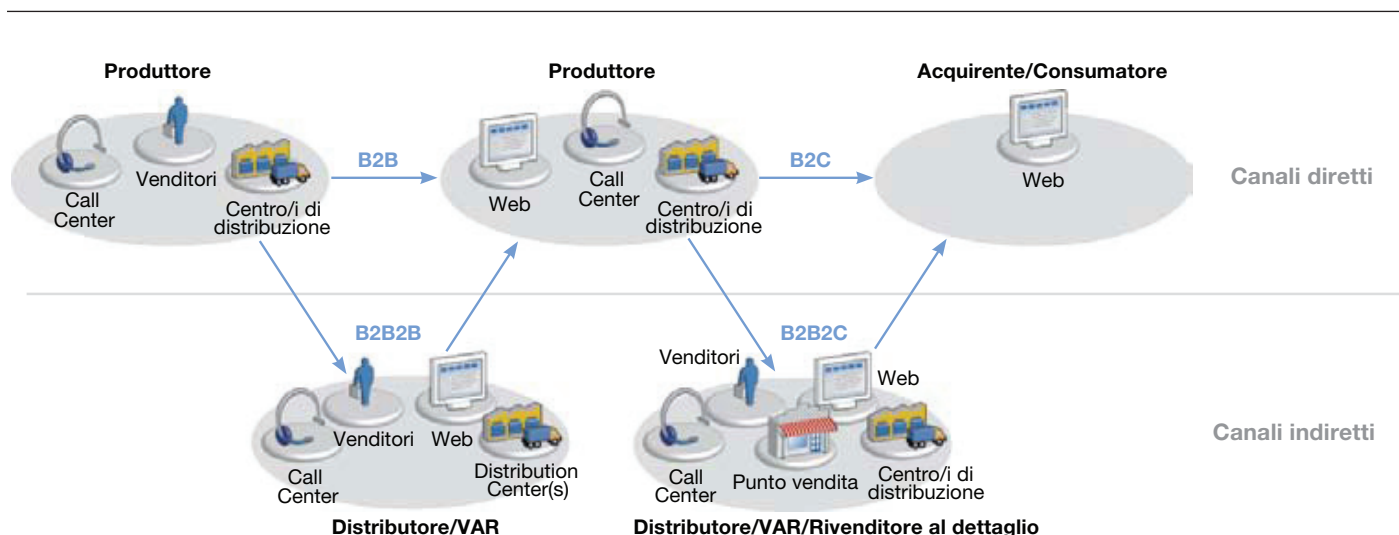
IBM Sterling Order Management aumenta l'efficienza dell'intera supply chain e la capacità di reagire in modo rapido ed efficace alle mutevoli esigenze del mercato. Se si può coordinare al meglio l'erogazione globale di ordini e servizi all'interno di tutta l'azienda, il successo è assicurato.

Opzioni di implementazione

Le soluzioni di vendita IBM Commerce sono disponibili in una vasta gamma di opzioni di implementazione per soddisfare le differenti esigenze delle aziende di diverse dimensioni operanti in tutti i settori, con la possibilità di passare da un approccio di implementazione all'altro, qualora le esigenze cambino in seguito alla crescita dell'organizzazione. Le funzionalità avanzate di queste soluzioni possono essere fornite come software concesso in licenza e installato su sistemi locali o come servizio tramite la sottoscrizione di un abbonamento, secondo il modello SaaS (Software-as-a-Service). Sono disponibili offerte SaaS sia single-tenant che multi-tenant; le opzioni single-tenant sono destinate a singole aziende ed offrono la maggiore scalabilità possibile in un modello di utilizzo del software in remoto, mentre le offerte multi-tenant prevedono l'utilizzo da parte di più aziende del software installato su un unico server remoto e rappresentano l'approccio più conveniente per accedere a queste funzionalità avanzate, in particolare per le aziende di piccole e medie dimensioni.

Ulteriori informazioni

Per ulteriori informazioni su come le soluzioni di vendita IBM Commerce e IBM Sterling Configure, Price, Quote consentano di sviluppare ed attuare una strategia di e-Commerce efficace, contattate il vostro rappresentante o Business Partner IBM, o visitate il sito ibm.com/software/commerce



I grandi produttori e distributori utilizzano reti di vendita dinamiche che riflettono attività multicanale e multilivello complesse



IBM Italia S.p.A.
Circonvallazione Idroscalo
20090 Segrate (Milano)
Italia

La home page di IBM Italia si trova all'indirizzo
ibm.com

IBM, il logo IBM, ibm.com e Sterling Commerce sono marchi o marchi registrati di International Business Machines Corporation negli Stati Uniti e/o in altri paesi. Se questi e altri termini commerciali di IBM sono contrassegnati da un simbolo del marchio (® o ™) alla loro prima ricorrenza nel presente documento informativo, tali simboli indicano marchi registrati o non registrati di proprietà di IBM negli Stati Uniti al momento della pubblicazione del presente documento informativo. Tali marchi possono anche essere marchi registrati o comunemente riconosciuti in altri paesi. Un elenco aggiornato dei marchi IBM è disponibile sul Web nella pagina "Informazioni su copyright e marchi" all'indirizzo:

ibm.com/legal/copytrade.shtml

Le informazioni contenute in questa pubblicazione vengono fornite unicamente a scopo informativo. Pur avendo fatto quanto necessario per verificare la completezza e l'accuratezza delle informazioni in essa contenute, le stesse vengono fornite "nello stato in cui si trovano" senza alcuna garanzia, esplicita o implicita. Inoltre, queste informazioni si basano sui piani e sulla strategia di produzione attuali di IBM, soggetti a modifica da parte di IBM senza alcun preavviso. IBM non sarà responsabile per alcun danno derivato dall'uso di questa pubblicazione o di qualsiasi altro materiale. Nulla di quanto contenuto in questa pubblicazione è destinato a oppure avrà l'effetto di generare alcuna garanzia o dichiarazione da parte di IBM (o dei suoi fornitori o concessionari di licenza), né potrà modificare i termini e le condizioni contenute nello specifico contratto di licenza che regola l'uso di software IBM.

Ogni riferimento a prodotti, programmi o servizi di IBM non implica la volontà, da parte di IBM, di renderli disponibili in tutti i paesi in cui IBM opera. Le date di rilascio e/o le funzioni dei prodotti menzionate in questa presentazione possono cambiare in qualsiasi momento a discrezione di IBM, in base alle opportunità di mercato o ad altri fattori, e non costituiscono alcun impegno da parte di IBM circa la futura disponibilità del prodotto o della funzione. Nulla di quanto contenuto in questo materiale è destinato a, né avrà l'effetto di dichiarare o implicare che, qualsiasi attività intrapresa dall'utente genererà alcuna vendita specifica, incremento del fatturato, risparmi o altri risultati.

© Copyright IBM Corporation 2012



Riciclare