

Presseinformation

April 2021

Configure-Price-Quote-Plattform von camos trifft den Nerv der Zeit

Stuttgart, 14. April 2021 – Die camos Software und Beratung GmbH hat eine ganzheitliche Configure-Price-Quote-Plattform (CPQ) entwickelt, mit der ihre Kunden auf die Zukunftsthemen des B2B-Vertriebs bestens vorbereitet sind. Die Plattform *camos CPQ 365* ist auf komplexe und variantenreiche Produkte spezialisiert und bildet sämtliche Anforderungen an den digitalen Vertrieb ab. Je nach Zielgruppe und Nutzungsszenario wird sie entweder als Guided-Selling-Modul mit einer geführten Bedarfsanalyse in die Website oder den Online Shop integriert. Dort können Interessenten das Produkt selbst konfigurieren, alle angebotsrelevanten Informationen einsehen oder im Self-Service-Verfahren bestellen. Alternativ wird die Plattform als internes Angebotstool vom eigenen Vertriebs- und Händlernetzwerk eingesetzt, um Produkte zuverlässig und schnell zu konfigurieren, kalkulieren und anzubieten.

Bei der Entwicklung von *camos CPQ 365* wurde das Hauptaugenmerk auf die vollständige Digitalisierung der Customer Journey im Vertriebsprozess gelegt. Steffen Lorscheider, Geschäftsführer Entwicklung bei camos, erklärt: „Gemeinsam mit unseren Kunden aus dem Maschinen- und Anlagenbau, der Energiewirtschaft und weiteren Industriebranchen haben wir uns intensiv mit der Frage beschäftigt, wie sich B2B-Entscheider in Zukunft informieren, wenn es um komplexe Güter geht. Wir sind davon überzeugt, dass digitale Beschaffungsprozesse auch vor erklärungsbedürftigen Produkten nicht Halt machen. Die Digitalisierung wird in diesem Bereich weiterhin stark zunehmen und der persönliche Kontakt im Vertriebsprozess noch weiter in Richtung Kaufabschlussphase rücken. In Teilen wird er sogar ganz obsolet, da auch Industriegüter immer häufiger im Self-Service-Verfahren beschafft werden. Kontaktverbote in der aktuellen Pandemie geben dieser Entwicklung einen zusätzlichen Auftrieb.“ Diese sechs Erfolgsfaktoren machen die CPQ-Plattform von camos im zunehmend digitalen Umfeld zum neuen Dreh- und Angelpunkt des Vertriebsprozesses:

- 1. Customer Centricity:** Die Plattform stellt den Kunden in den Mittelpunkt. Er bestimmt selbständig, wann er welche Informationen erhält.
- 2. Guided Selling:** Die Bedienung ist intuitiv, sodass der Kunde sein Produkt online selbst konfigurieren kann. Eine geführte Bedarfsanalyse unterstützt ihn dabei.

3. 3D-Visualisierung: Eine 3D-Visualisierung des konfigurierten Produktes sorgt dafür, dass der Kunde das Produkt visuell kennenlernt und auch auf emotionaler Ebene begeistert wird.

4. Budget Quote: Die Software bietet für jede Phase der Customer Journey die passende Unterstützung im digitalen Vertriebsprozess. In der frühen Informationsphase vermitteln ad hoc bereitgestellte Erstinformationen und Budgetangebote dem Kunden einen groben Budgetrahmen.

5. Self-Service: Der Detaillierungsgrad kann schrittweise bis zum verbindlichen Angebot gesteigert werden. Die Self-Service-Funktionalitäten reichen bis zum Kauf des Produktes über einen integrierten Online Shop.

6. Einsatz in der Cloud: Mit einer modularen und skalierbaren Softwarearchitektur ist *camos CPQ 365* für den Einsatz in der Cloud optimiert – gleichermaßen kann die Lösung On-Premise betrieben werden.

Steffen Lorscheider freut sich: „Wir sind stolz, mit *camos CPQ 365* eine Angebotsplattform entwickelt zu haben, die die Herausforderungen des digitalen B2B-Vertriebs löst und unseren Kunden einen Wettbewerbsvorteil verschafft. Sie macht unsere Kunden mit ihren Produkten im digitalen Umfeld sichtbar und ermöglicht die Skalierung des Vertriebs. Im Hinblick auf die Usability und User Experience wird die Software den hohen Ansprüchen gerecht, die zunehmend aus dem B2C-Umfeld auf das B2B-Umfeld übertragen werden.“

Über die camos Software und Beratung GmbH

Die camos Software und Beratung GmbH mit Sitz in Stuttgart entwickelt eine der führenden CPQ-Softwarelösungen (Configure Price Quote) für Angebotserstellung und Produktkonfiguration im B2B-Markt. camos ist kompetenter Partner für die individuelle Konzeption, Implementierung, Integration und Einführung von [CPQ-Lösungen](#). [Namhafte Kunden](#) mit technisch komplexen Produkten wie Siemens, Schindler, Liebherr oder MAN setzen die Software weltweit sowohl mobil im Außendienst als auch inhouse integriert in ERP-Systeme (z.B. SAP ERP) ein. Mit ca. 100.000 Named Usern insbesondere im Maschinen- und Anlagenbau ist camos in Europa der bedeutendste Anbieter in diesem Segment.

Ihr Pressekontakt:

Daniel Kaiser

Marketing Manager

Telefon: +49 711 78066-12

Telefax: +49 711 78066-60

E-Mail: d.kaiser@camos.de

Internet: www.camos.de