

# CPQ a EQ

## Dva nástroje, bez kterých se obchodní tým výrobní firmy už neobejde



Barbora Vašíčková

Pro obchodníka je v dnešní době klíčové mít nástroje, které usnadní prodejní procesy, zvýší produktivitu a přinesou konkurenční výhodu. K takovým nástrojům jednoznačně patří vyspělý konfigurátor CPQ (Configure, Price, Quote) a B2B obchodní portál EQ (Enterprise Quoting). Oba se stávají nedílnou součástí moderních úspěšných podniků. Jak tyto nástroje mohou obchodníkovi pomoci a proč je jejich nasazení neocenitelné?

### CPQ – není konfigurátor jako konfigurátor

Už samotná zkratka nástroje CPQ v sobě ukrývá rozdíl, jak se liší od běžného konfigurátoru. CPQ zvládne nejen konfiguraci, ale i nacenění a nabídku. Jednoduše a rychle.

Jako obchodník se setkáváte s různými zákazníky, kteří mají individuální požadavky. CPQ je právě tím nástrojem, který vám usnadní proces konfigurace produktů nebo služeb, stanovení správné ceny a generování nabídek. Díky CPQ se zjednodušuje celý prodejní proces, což vám umožňuje rychle a přesně reagovat na poptávky zákazníků. Můžete rychle vygenerovat nabídku s přesnými náklady, což poskytuje zákazníkovi přehled a pomáhá mu rychle se rozhodnout, zda je nabídka v souladu s jeho potřebami a rozpočtem. Následně CPQ umí vytvořit kusovník, stanovit procesní plán, vypočítat spotřebu materiálu a ve spolupráci s nástrojem APS pokročilého plánování a řízení výroby zakázku zaplánovat. Obchodník tak může zákazníkovi sdělit přesné a realistické datum dodání.

### EQ je magnet na nové zakázky

Získávání nových zakázek je pro obchodníka klíčové. EQ je nástrojem, který vám pomáhá efektivně řídit nabídkový proces. Díky EQ můžete snadno spravovat ceny, konfigurovat produkty a generovat profesionální nabídky. To znamená, že můžete rychle reagovat na požadavky zákazníků a zvýšit šance na získání zakázek.

S pomocí EQ můžete jednoduše konfigurovat různé parametry produktů a přizpůsobit je individuálním požadavkům zákazníka. EQ automaticky vypočítá správnou cenu na základě těchto parametrů a vygeneruje profesionální cenovou nabídku. Následně funguje stejně jako CPQ, kde komunikuje i s výrobním procesem.

A jaký je rozdíl mezi těmito technologiemi? CPQ je systém, který funguje interně a je primárně určen pro zaměstnance závodu. Je ideální pro katalogové řešení či tvorbu nových produktů. Naopak EQ je portál pro koncové zákazníky, kde samostatně mohou provádět konfigurace. Následný proces je však stejný jako u CPQ. Ve chvíli odeslání objednávky lze vidět, kdy bude objednávka

hotova, zjistí se spotřeba materiálu a postupy výroby. Zjednodušeně řečeno, EQ je hotovým řešením s potřebnými funkcionalitami e-commerce, kterým CPQ zpřístupníte „zvenčí“ zákazníkům nebo partnerům. Nebo si můžete k CPQ nechat vyvinout takzvaný frontend na míru a libovolně jej zakomponovat do svého webu.

Představte si, že jste obchodník ze společnosti, která vyrábí a prodává nábytek. Díky nástrojům CPQ a EQ byste mohli rychle a přesně konfigurovat jednotlivé kusy nábytku, stanovit správnou cenu a vygenerovat profesionální nabídku pro zákazníka. To vám umožní být konkurenceschopní a reagovat na poptávky zákazníků okamžitě. Můžete také snadno upravit nabídky podle specifických požadavků zákazníka a rychle ukázat, jakým způsobem může požadavky splnit váš produkt. S CPQ například navrhnete nové základní tvary poliček i skříněk, dle průzkumu trhu, které se následně budou sériově vyrábět. U EQ si může zákazník nadiktovat velikost, materiál, barvu sám.

### Ještě je nemáte? Přicházíte o čas i peníze

Zavedení CPQ a EQ nástrojů může mít významný dopad na váš obchod. Můžete zaznamenat nárůst prodejů o 30 % a zákazníci ocení přesnost a rychlost nabídek. Díky těmto nástrojům zkrátíte čas potřebný pro generování nabídek o 50 % a zlepšíte konzistenci nabídek o 40 %. To znamená, že budete mít více času a zdrojů k věnování se strategickému plánování a budování vztahů se zákazníky.

V dnešním konkurenčním podnikatelském prostředí je klíčové využívat moderní technologie a nástroje, které vám poskytnou výhodu. CPQ a EQ jsou právě těmi nástroji, které mohou obchodníkovi pomoci dosáhnout úspěchu. Zjednodušují prodejní proces, zvyšují rychlost reakce na poptávky zákazníků a zlepšují šance na získání zakázek. Při využití těchto nástrojů můžete poskytovat lepší služby zákazníkům a stát se významným hráčem ve svém odvětví. ■

Barbora Vašíčková



rovní firmy Infor.

Autorka je Business Development Manager společnosti ITeuro, která se specializuje na informační řešení pro výrobní firmy a je Gold Channel Partnerem mezinárodní firmy Infor.