



Configuratore Commerciale è il modulo applicativo di CoregainCRM dedicato alla preventivazione di “*prodotti complessi*”, quali ad esempio macchinari, impianti e linee di produzione.

La vendita di questi prodotti, configurabili con diversi componenti, versioni, vincoli e relazioni, richiede attività commerciali molto dispendiose.

Il Configuratore Commerciale è lo strumento che guida l'operatore verso una precisa definizione del prodotto e una rapida produzione dell'offerta.

Configurazione del Prodotto

Il prodotto viene configurato definendo le caratteristiche tecnico-commerciali da esporre anche in offerta:

- classificazioni (*linea, macrofamiglia, famiglia*)
- tipologia (*base, complesso, con versioni*)
- unità di misura, data inizio/fine validità
- descrizione (*breve, aggiuntiva, brand name, commerciale*)
- immagine e scheda tecnica associata
- componenti (*obbligatorio, opzionale, con alternativa*)
- struttura del prodotto (*ad albero con icone grafiche*)
- dimensioni e rank (*benchmarking*)

Vengono inoltre definite le regole (*relazioni tra prodotti*) per la sua commercializzazione:

- incompatibilità (*univoca/reciproca*)
- dipendenza (*in relazione alla q.tà: =, >, <, <>, =>, <=>*)
- cross selling (*obbligatorio/facoltativo*)

Configurazione del Modello di offerta

Per velocizzare la produzione delle offerte e ridurre gli errori nel data-entry, la procedura permette di configurare *modelli di offerta personalizzati*, composti ognuno da specifici documenti tecnico-commerciali, riproducibili nelle lingue predefinite. Il fascicolo offerta viene quindi automaticamente generato in base alla struttura definita nel modello, che riporta:

- il periodo di validità e le lingue previste
- i documenti che dovranno comporre l'offerta, selezionabili direttamente dall'archivio *Encyclopedia*
- la sequenza di stampa dei singoli documenti all'interno del fascicolo (*ad esempio: 1-copertina, 2-introduzione, 3-prerequisiti, 4-descrizione tecnica dei prodotti, 5-valorizzazioni economiche, 6-condizioni generali*)

Compilazione dell'offerta

L'anagrafica cliente e la tipologia di offerta, determinano automaticamente:

- la divisa, la lingua, il pagamento e il listino preferenziali
- il numero di sezioni previste per la valorizzazione dei prodotti/servizi
- il modello di offerta predefinito per la stampa del fascicolo

Nella sezione prodotti è possibile:

- selezionare il *prodotto complesso*
- indicare la *versione*
- visionare i componenti e variare la configurazione
- applicare il prezzo di listino proposto o calcolare il prezzo unitario dal prezzo di acquisto (*margini in %, margine netto, ricarico in %*)
- utilizzare fino a 5 sconti in cascata
- verificare il prezzo netto, lo sconto totale e la % del margine commerciale

I servizi inerenti la vendita dei prodotti (*installazione, avviamento, canoni di manutenzione e assistenza, ecc...*) vengono indicati nelle altre apposite sezioni.

Generazione e invio dell'offerta

Dopo aver selezionato i documenti da allegare all'offerta, la procedura:

- genera il fascicolo completo di tutti i documenti previsti dal modello di offerta
- invia il documento in formato PDF tramite e-mail
- storicizza l'e-mail inviata nel cruscotto relazioni del cliente
- aggiorna le previsioni di vendita (*forecast*) e lo stato di avanzamento della trattativa (*pipeline*)
- propone la schedulazione di una nuova attività in agenda

Configuratore Commerciale è del tutto integrato al modulo Sales che ne costituisce il prerequisito.

La gestione dei servizi post-vendita (*installazione, manutenzione e assistenza*) è affidata al modulo applicativo Service.

**Produrre un'offerta
in tempi rapidi e senza errori,
uniformando
lo stile di comunicazione
della tua azienda.**

*Configuratore Commerciale
è lo strumento ideale
per agevolare il personale commerciale
nella produzione di offerte
articolate e complesse.*