

Crear ofertas de configuraciones complejas con cero errores

Venta y alquiler de maquinaria industrial



¿Cómo lo resolvemos?

Configurar una máquina con la seguridad de que es viable en el conjunto de sus componentes requiere de una gran experiencia por parte del área comercial y su correspondiente parte administrativa.

Una carretilla elevadora es un producto que se dimensiona y adapta a las necesidades del cliente, y en las ofertas suele ser necesario contemplar diversas opciones, incluido el alquiler o la compra.

Para el comercial, configurar el producto de forma correcta y siendo guiado por la herramienta le asegura que la máquina que solicita el cliente con sus condiciones es viable.

Cuando el producto final está perfectamente configurado, el pedido a fabrica es mucho más sencillo de elaborar y no ocasiona demoras por fallos en la configuración.

Valor que aportamos

El departamento comercial dispone de una herramienta que simplifica la elaboración precisa de los presupuestos, para una máquina o para una flota... trabajando en modo compra o en modo alquiler. Esto ayuda a que los comerciales empleen su tiempo en visitar clientes. Y que cuando presenten las ofertas estén perfectamente elaboradas.

La dirección comercial cuenta con una solución automatizada con GPN6® para gestionar el día a día de las ofertas, añadiendo opciones comerciales para facilitar la venta en función de criterios tácticos y con un gran control sobre el margen final.

El proceso de elaboración ayuda a que paso a paso se alcance la oferta deseada de forma más sencilla y rigurosa. Y que admita variantes de forma ágil hace que las ofertas sean mucho más fluidas y que el equipo comercial pueda dar respuestas a los clientes en tiempos reducidos. Esta capacidad es un valor muy apreciado por los clientes, ya que es parte de una atención a ellos de la máxima calidad, desde el inicio de la relación: la oferta

Una oferta comercial elaborada con datos de calidad y en tiempo reducido ayuda a cerrar ofertas.