

Aplicación Configurar-Valorizar- Cotizar

CPQ - del inglés *Configure-Price-Quote Application*

Resultados

La nueva aplicación CPQ impulsada por Decisions para soluciones SAP™ redujo las pulsaciones de teclas requeridas por el equipo de ventas para crear una nueva cotización, agilizó la comunicación con los clientes, eliminó los procesos manuales y las revisiones, y mejoró la calidad e integridad de los datos con una precisión del 100% por SKU, precios e impuestos.

La aplicación garantiza la coherencia del proceso, proporciona visibilidad (incluidas las mediciones de indicadores clave de rendimiento), es utilizada por las quince ubicaciones de la compañía y respaldará el crecimiento exponencial del negocio. El diseño, las pruebas y la implementación se completaron en unos pocos meses con un solo consultor de CM. Se estima que el proyecto tendrá un ROI completo en dieciocho meses basado solo en ahorros de mano de obra.

Acercamiento

Proporcionar cotizaciones a los clientes para productos altamente personalizables puede ser muy difícil. El solicitante debe admitir atributos de producto variables que sean seleccionables, limitar las selecciones posteriores basadas en relaciones jerárquicas y garantizar precios precisos a nivel de artículo basados en estas selecciones. El número de artículo resultante (SKU) también debe ser 100% preciso para la adquisición de los productos, el cálculo de los impuestos, y para administrar los recargos por combustible y los costos de instalación. La aplicación también debe contar con interfaz con el sistema Business One ERP de SAP.

La tecnología necesitaba contar con reglas de negocio, flujo de trabajo, informes, paneles y la capacidad de interactuar con múltiples sistemas

Sobre el cliente

Especializada en gabinetes personalizados y diseño de encimeras, incluida la instalación de esos productos, The Legacy Cabinet Company ("TLCC") es una operación de distribución regional para nuevas construcciones residenciales y comerciales, y para proyectos de remodelación personalizados. La sede de TLCC se encuentra en Niceville, FL, con quince ubicaciones adicionales en todo el sureste de los Estados Unidos.

20%

Mejora de la Eficiencia de Entrada de Pedidos

35%

Mejora de la Calidad de Entrada de Pedidos

100%

Reducción de Revisiones previas de Cotización

para la síntesis de datos. El software también necesitaba ser un producto de entrega rápida que no incluyera habilidades de programación para su diseño.



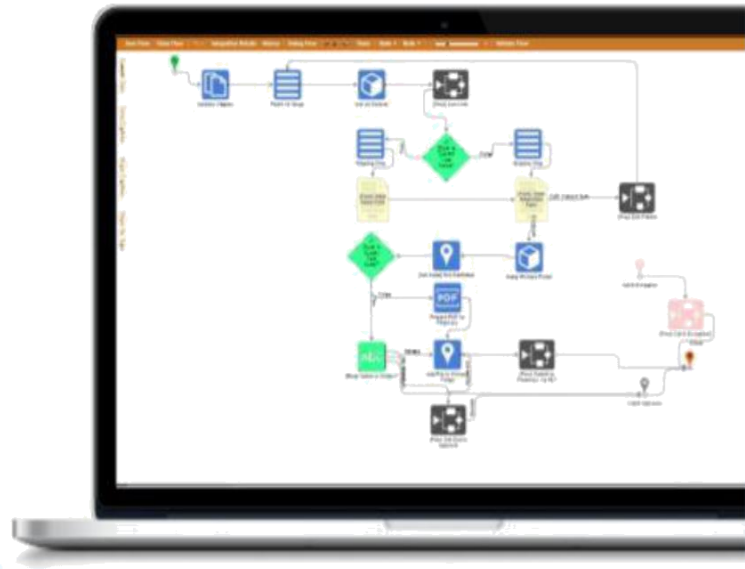
Estamos utilizando nuestro archivo maestro de items de proveedores a través de la aplicación CPQ lo que virtualmente elimina la posibilidad de errores de entrada por parte de nuestra fuerza de ventas, y además lleva a evitar retoques e incremento de turnos

- Dave Shinn. Director de Operaciones



Desafíos

Inicialmente, TLCC desarrolló una plantilla basada en Excel para satisfacer sus necesidades de Configuración, Cotización y Precio. Aunque la hoja de cálculo funcionó razonablemente bien para proporcionar una cotización a los clientes, estuvo llena de otros desafíos. La administración de versiones de la plantilla de Excel resultó ser muy desafiante, las SKU incorrectas eran comunes y daban lugar a datos sucios creados en SAP Business One. El precio generalmente era cercano, pero rara vez era 100% correcto.



Además, cada pedido de ventas creado en SAP Business One a partir de las hojas de cálculo tenía que ser revisado por el departamento de contabilidad para corregir errores de precio y agregar información adicional. Los procesos manuales consumieron aproximadamente 40 horas por semana de mano de obra sin valor agregado.

La solución basada en Excel no era escalable. Solo se usaba en una única ubicación y no se podía implementar en toda la empresa. No había visibilidad ni acceso al proceso de CPQ en su conjunto. El diseño no garantizaba la precisión o la repetibilidad y no podía soportar la tasa de crecimiento del negocio de TLCC.

Evaluación

TLCC finalmente seleccionó Gestión Configurable (CM) de Decisions para soluciones SAP™ Software BPM para diseñar la mejor aplicación Configure-Price-Quote para reemplazar la plantilla de Excel. Esta solución de vanguardia basada en la web garantiza precisión, consistencia, visibilidad y escalabilidad.

Aprovechando Decisions para soluciones SAP™ TLCC ahora tiene una aplicación entregada en la web a la que puede acceder su equipo de ventas y administración ejecutiva a través de cualquier navegador y plataforma y puede crear rápidamente una cotización de cliente con un 100% de precisión en SKUs y precios.

Tras la notificación de la adjudicación del negocio, el presupuesto se envía automáticamente a SAP Business One y se crea un pedido de cliente. Posteriormente, Business One crea un pedido de compra para los respectivos productos y proveedores.

"La mayor visibilidad y acceso a nuestra información de ventas nos permite tomar decisiones de negocio más rápidas con datos confiables. Nuestra fuerza de ventas ha aceptado la facilidad de uso y la capacidad de acceder a su información.
- Charlie Agnew. Director Ejecutivo, TLCC

Esfuerzos futuros

Basado en el éxito del proceso de Configurar Valorizar Cotizar, TLCC está expandiendo el caso de uso en tipos de orden adicionales (es decir, Cotizaciones, Órdenes de Servicio). Gestión Configurable impulsado por Decisions for SAP Solutions™ simplemente

mejorará el diseño de CPQ para incluir el procesamiento de pedidos adicionales. Se estima que el proyecto demorará entre seis y ocho semanas, incluido el diseño, las pruebas y la implementación. Se estima que esta inversión dará como resultado un ROI de 40 días después de la implementación.