

## **Preis- und Produktkonfiguration im Software- und Lizenzvertrieb**

*Zügige und fehlerfreie Angebotserstellung, mittlerweile ein großes Thema für IT- und Softwareunternehmen. Die Vielzahl an Apps und Solutions, Versionen und Releases, Upgrades, Updates und Features fordern dem Vertrieb hohes Produktwissen und strukturiertes Vorgehen in der Kundenbetreuung ab.*

Freilassing, 23.11.2017

Mit dem **UniPRO/Configurator** muss nicht zwangsläufig eine Produktion angestoßen werden. Auch wenn CPQ (Configure, Price, Quote) ein wichtiges Stichwort ist und vorrangig in den Zusammenhang mit Produktionsunternehmen gebracht wird. Es ist zu kurz gedacht, den Konfigurator allein im ERP-Umfeld zu sehen. Unidienst-Kunden, die **UniPRO/Software & Consulting** einsetzen, verwenden den **UniPRO/Configurator** in der Angebots- bzw. Auftragsbearbeitung - dem Vertrieb von Kundenlizenzen.

Bei der Angebotslegung unterstützt der Konfigurator die Kollegen im Vertrieb, indem er per Dialog sämtliche Details so lange abfragt, bis dem Kunden aus dem Produktportfolio des Unternehmens das optimale Softwarebündel genannt werden kann. Er generiert neben den Produktdaten auch die für den Angebotsbeleg vorgesehenen produktspezifischen Positionstexte. Gerade hier gibt es einige Neuerungen - so können nun Produktdetails in einzelne Positionen aufgesplittet werden. Lizenzfeatures und Zusatzprodukte bilden mit dem „Hauptprodukt“ ein Bündel, können aber bei Bedarf gesondert auf einem Beleg angedruckt und in der Preisberechnung extra gehandhabt werden. Abhängig von der Kundensprache erstellt der **UniPRO/Configurator** für diese komplexen, variantenreichen Produkte sprachabhängige Belegtexte.

Anwender, die mit dem **UniPRO/Configurator** Kundenlizenzen verkaufen, konfigurieren zusammen mit den Lizenzen auch Lizenzfeatures. Sind bei Bestandskunden Produktupdates oder -upgrades für vorhandene Lizenzen gefordert, führt der Konfigurator diese durch und bezieht sich dabei auf die beim Kunden vorhandenen Lizenzen, indem die Seriennummer berücksichtigt wird.

Es ist möglich, Angebotspositionen mit auftragsspezifischen Konfigurationsprodukten zu kopieren. Dabei werden nicht nur die Eingaben in den Angebotspositionen übernommen,

sondern auch die dahinter liegenden Konfigurationsdaten. Auf diese Weise ist der Prozess, einem Kunden ein identisches Angebot zukommen zu lassen, unterstützt.

Preise werden bei konfigurierbaren Produkten rein über den **UniPRO/Configurator** bestimmt. Er berechnet den Gesamtpreis, auf der Basis der durch den Anwender hinzugefügten Produkteigenschaften und Ausführungen. Das gilt auch für Rabatte, insgesamt sind bis zu vier verschiedene Rabatte je Komponente anwendbar. Bei gesplitteten Angebotspositionen können optionale Produkte und Zusatzprodukte bei der Berechnung des Gesamtpreises gesondert behandelt werden, für einen entsprechenden Belegdruck stehen die hierfür notwendigen Daten bereit. Entscheidet sich der Interessent für einen Kauf, so werden die konfigurierten Angebotsdaten direkt in den Auftrag übernommen.

Unidienst bietet den **UniPRO/Configurator** als App an, Voraussetzung ist Microsoft Dynamics 365 for Sales – Online oder OnPremise! In die Lösung **UniPRO/Software & Consulting** ist die Anwendung nahtlos integrierbar, Lizenzen sind nur für die Kollegen im Vertrieb notwendig, die für die Angebotslegung variantenreicher Produkte zuständig sind.

**Über Unidienst:** Die **Unidienst GmbH Informationsdienst für Unternehmungen** mit Sitz in Freilassing ist bereits seit 1974 als Unternehmensberatung und Softwareentwickler tätig. Seit 2003 plant und realisiert Unidienst kundenindividuelle CRM- und xRM-Projekte für mittelständische und große Unternehmen.

**Kontakt:** Unidienst GmbH Informationsdienst für Unternehmungen, Gewerbegasse 6a, D-83395 Freilassing, Sandra Sommerauer, Telefon: +49 8654 4608 16, Fax: +49 8654 4608 21, [pr@unidienst.de](mailto:pr@unidienst.de), Internet: [www.unidienst.de](http://www.unidienst.de)