

Tarjoomanhallinta liiketoiminnan kasvun moottorina

Ota koko tuote- tai palvelutarjoomasi hallintaan yhdellä koko elinkaaren ja yrityksen eri osat yhdistävällä järjestelmällä.

Pysyäkseen elinvoimaisena nykypäivän yhä nopeammin muuttuvassa toimintaympäristössä yritysten on kyettävä vastaamaan asiakkaidensa tarpeisiin entistä yksilöllisemmin ja tehokkaammin ylläpitääkseen kilpailukykyään. Moni valmistavan teollisuuden yritys miettii kilpailukykyään ja palveluliiketoiminnan kasvattamista, ja palveluyritykset erottautuvat kilpailijoistaan asiakas-kohtaisella palveluportfoliolla.

”Yrityksiltä löytyy tätä varten tuotetiedon ja myynnin hallintaan järjestelmiä, joissa tieto on kuitenkin usein hajallaan ja tietojen hyödyntäminen on vaivalloista; prosessia ei ole mietitty kokonaisuutena”, Variantumin toimitusjohtaja **Kimmo Karhu** tietää.

” Tarjoomanhallinnan avulla asiakkaille voidaan tarjota yksilöllisesti räätälöityjä ja elinkaarihallittavia kokonaisuuksia entistä laadukkaammin ja nopeammin. ”

Ohjelmistoyhtiö Variantum, joka on tuotehallinnan ja -konfiguroinnin edelläkävijä, on kehittänyt ratkaisuksi Tarjoomanhallinta-järjestelmän. Se pitää sisällään kaiken tarvittavan elinkaari-informaation tuotekehityksestä tuotantoon ja myynnistä ylläpitoon.

”Olemme laajentaneet tuotehallinnan elinkaarenhallinnan kattamaan myyntitarjooman – kutsumme tätä kokonaisuutta tarjoomanhallinnaksi. Tarjooma on kaikkea, mitä yritys asiakkailleen suunnittelee, valmistaa ja myy.”

”Kun perinteisesti tuotteiden elinkaarenhal-



linta on perustunut fyysisen tuotteen ympärille rakennettuun kokonaisuuteen, meidän asiakkaidemme tarjooma voi olla tuotteen, softan ja palvelun kombinaatio – ratkaisumme on ainoa markkinoilla, joka kattaa tarjooman ideasta jatkuviin palveluihin.”

Myyntikonfiguraattori nopeuttaa tarjousten tekemistä, automatisoi hinnoittelua sekä poistaa manuaalisia virheitä myyntityössä. ”Sen avulla suunniteltuja ratkaisuja on helpompi myydä, ja myytävät tuotteet ovat varmasti valmistettavia.”

KYKYÄ YKSILÖLLISIIN ASIAKASTARPEISIIN VASTAAMISEEN

Toiminnanohjausjärjestelmät ovat kehittämässä yleisempään suuntaan, jolloin niillä on vaikeampaa saavuttaa kilpailuetua markkinoilla. Lisäarvon tuottaminen onkin Karhun mukaan siirtynyt tuotehallinnan puolelle.

”Tarjoomanhallinnan avulla asiakkaille voidaan tarjota yksilöllisesti räätälöityjä ja elinkaarihallittavia kokonaisuuksia entistä laa-

dukkaammin ja nopeammin. Osalla meidän asiakkaita valmistuserän koko on yksi.”

Variantumin ratkaisu ei ole tarkoitus välttämättä korvata yrityksessä jo käytössä olevia tuotehallinnan järjestelmiä vaan tuoda niiden rinnalle uutta kyvykkyyttä. ”Me autamme yrityksiä kehittämään nykyistä tarjoomaansa, jossa yhtenä vaihtoehtona on hyödyntää meidän järjestelmäämme heidän nykyisten järjestelmiensä rinnalla”, Karhu summaa. ♦

Tarjoomanhallinnan lisäarvo kilpailukyvyille:

- tuotekehitys-myynti-tuotanto-ylläpito-ketju hallintaan
- mahdollisuus yhdistää tuote, ohjelmisto ja palvelut kokonaisuudeksi
- uudet tuotteet nopeammin markkinoille
- yksilöllisten asiakastarpeiden parempi huomiointi
- tehokkuutta ja kykyä yksilöllisten massatuotteiden tarjoamiseen
- nopeampia ja virheettömämpiä tarjouksia