

Presseinformation

November 2020

Webinar: Online-Konfiguration komplexer Produkte mit CPQ-Software

Stuttgart, 16. November 2020 - Die Corona-Pandemie und die damit geltenden

Kontaktbeschränkungen stellen den B2B-Vertrieb vor neue Herausforderungen. Die camos Software und Beratung GmbH, Hersteller einer führenden CPQ-Softwarelösung für Angebotserstellung und Produktkonfiguration im B2B-Markt mit Sitz in Stuttgart, zeigt am 26. November 2020 um 10 Uhr in einem Webinar mit dem Titel „Online-Konfiguration komplexer Produkte mit CPQ-Software“ wie man diese Herausforderungen erfolgreich meistert.

Webinar-Inhalte: Von Praxis-Beispielen bis zur digitalen Leadgewinnung

In dem kostenlosen und einstündigen Webinar erfahren die Teilnehmenden anhand von drei Live-Beispielen aus der Praxis, wie Kunden mit CPQ-Software (Configure, Price, Quote) technisch komplexe und variantenreiche Produkte online selbst konfigurieren können. Als Produktbeispiele dienen dabei unter anderem Werkzeugmaschinen oder Aufzüge. Ein Best-Practice-Ansatz zur digitalen Leadgewinnung mit CPQ-Software, der CPQ-Nutzen im Vertriebsprozess und eine Fragerunde sind weitere Bestandteile des Webinars. Darüber hinaus lernen die Teilnehmenden, wie sie mit 3D-Visualisierung im Angebotsprozess emotional überzeugen.

Die Digitalisierung des B2B-Vertriebs erfährt aktuell einen enormen Auftrieb

„Wir merken, dass das Thema Online-Konfiguration immer wichtiger wird – vor allem durch die aktuelle Situation“, sagt Daniel Kaiser, Marketing Manager bei camos. „Der persönliche Kontakt zwischen Vertrieb und Kunde ist gerade nicht möglich. Dadurch erfährt die Digitalisierung des Vertriebs einen enormen Auftrieb, ganz besonders für erklärungsbedürftige Produkte. Wir möchten Interessenten in unserem Webinar zeigen, was mit CPQ in diesem Bereich alles möglich ist“. Mithilfe von CPQ-Software können Kunden selbst das gewünschte Produkt online konfigurieren, in 3D visualisieren und prüfen, ob es ihre Anforderungen erfüllt – stets vor dem Hintergrund der individuellen Customer Journey. Weiterhin stellt die Software Kontakte zwischen Vertrieb und Kunde her und ermöglicht eine passgenaue Angebotserstellung, die auf beiden Seiten Zeit und Kosten spart.

Über die camos Software und Beratung GmbH

Die camos Software und Beratung GmbH mit Sitz in Stuttgart entwickelt eine der führenden CPQ-Softwarelösungen (Configure Price Quote) für Angebotserstellung und Produktkonfiguration im B2B-Markt. camos ist kompetenter Partner für die individuelle Konzeption, Implementierung, Integration und Einführung von [CPQ-Lösungen](#). [Namhafte Kunden](#) mit technisch komplexen Produkten wie Siemens, KONE, Liebherr oder MAN setzen die Software weltweit sowohl mobil im Außendienst als auch inhouse integriert in CRM- und ERP-Systeme (z.B. Salesforce, SAP ERP) ein. Mit ca. 100.000 Named Usern insbesondere im Maschinen- und Anlagenbau ist camos in Europa der bedeutendste Anbieter in diesem Segment.

Pressekontakt:

Daniel Kaiser

Marketing Manager

Telefon: +49 711 78066-12

Telefax: +49 711 78066-60

E-Mail: d.kaiser@camos.de

Internet: www.camos.de