



Livre Blanc

RÉVOLUTIONNEZ VOS PROCESS DE VENTE

Et si, vous aussi,
vous aviez **besoin** d'un
configurateur...



Un configurateur commercial ?

Appelé également logiciel CPQ, un configurateur commercial **facilite** la réalisation d'offres complexes, **raccourcit** les cycles de vente et **fiabilise** les deals conclus.

Devisez vite et sans erreur

Essentiel pour des produits disposant d'un nombre important d'options parfois incompatibles entre elles, un configurateur commercial décuplera également l'efficacité de vos équipes pour la vente de tout type de solutions sur-mesure, et ce même lorsque le nombre de combinaisons possibles est restreint.

En effet, construire une offre sur-mesure se révèle souvent chronophage.

Il faut s'assurer que le produit final configuré respectera les règles de fabrication et qu'il est proposé au juste prix. Le commercial doit également s'assurer de ne rien avoir oublié dans son offre. Toutes ces exigences allongent la durée du cycle de ventes et requièrent un fort niveau d'expertise.

En vous dotant d'un configurateur commercial, toutes ces contraintes sont abolies et vos commerciaux pourront se concentrer sur leur métier : la vente.





*Je réalise mes devis 5 fois
plus vite et sans aucun
risque d'erreur !*

Sommaire

Les problèmes qu'il résoudra pour vous	04
Les atouts pour vos commerciaux	06
Les bénéfices pour vos clients	07
Les intérêts pour votre bureau d'études	08
Les leviers pour vos revendeurs	09
Les gains pour votre pôle informatique	10
Les facteurs de réussite de votre futur	11
Les étapes pour créer le vôtre	12
A propos de nous	13

Révolutionnez vos process de vente



Pour en finir avec...

Si vous rencontrez au moins l'une de ces difficultés, alors vous avez besoin de mettre en place un configurateur pour chiffrer vos projets et générer vos devis.

1

Les fichiers et macros Excel

Complexes, statiques et difficiles à maintenir.

2

Le “configurateur” de votre ERP

Limité, peu ergonomique et souvent inutilisable par vos clients

3

La perte de savoir technique

Au départ d'un collaborateur expert

4

Les aller-retours innombrables

Au téléphone et par mail pour établir un devis

5

Les erreurs de calcul, de saisie

Synonymes de retard et de pertes économiques

6

Des offres irréalisables

Ne respectant pas vos contraintes de production



...et ne plus souffrir

Libérez-vous des dépendances et contraintes qui freinent votre activité commerciale et votre croissance.

Du manque de réactivité

Dans le délai d'envoi des propositions commerciales

7

Des devis peu esthétiques

Qui ne valorisent pas l'image de votre entreprise

8

Des offres disparates

En fonction du commercial qui la rédige

9

Des copier-coller

Entre vos différents systèmes et logiciels

10

De l'absence de synchronisation

Entre votre ERP, votre CRM et /ou votre site

11

D'une disponibilité faible

Calquée sur vos horaires de bureau et non 24h/24

12



Les atouts pour vos commerciaux

Plus de devis, plus vite et plus fiables



Des propositions complexes créées en quelques clics

Grâce à son entonnoir de choix et de sélection, un configurateur permet à vos commerciaux de créer une proposition commerciale très rapidement, en se laissant simplement guider par le tunnel de configuration.



Des offres exhaustives et conformes, sans risque d'erreur

Le configurateur fait les contrôles de compatibilité, évite les erreurs et leur propose toutes les options et cross-sell disponibles pour réaliser l'offre la plus complète possible.



+ de temps pour prospecter et convertir

En créant leurs propositions 5 à 10 fois plus vite, vos commerciaux auront à nouveau le temps de cibler de nouveaux prospects, de parler à leurs clients pour découvrir de nouveaux besoins et de convertir plus de projets.



Des années d'expertise à la portée de vos jeunes recrues

Avec toute l'intelligence métier que vous injecterez dans votre configurateur, un commercial novice pourra, de façon autonome et sans risque d'erreur, créer des propositions aussi complexes qu'un collaborateur chevronné. Vous gagnerez ainsi en efficacité et ne perdrez plus toute la "connaissance produit" au départ d'un expert.



Les bénéfices pour vos clients

Plus d'autonomie et un meilleur service



La possibilité de générer leurs devis 24h/24

Si vous ouvrez votre configurateur à vos clients, vous leur permettrez de créer eux-mêmes leurs devis à toute heure. En les rendant ainsi autonomes, vous renforcez votre proximité et votre lien avec eux.



Un espace client pour accéder à leurs offres

Un configurateur accessible aux clients dispose en général d'un espace clients où ils peuvent retrouver toutes leurs propositions et suivre leur statut. Vous leur offrez ainsi un meilleur service qui vous distingue de vos concurrents.



Des échanges à plus forte valeur ajoutée avec vos commerciaux

Autonomes pour générer leurs devis, ils n'appelleront plus vos commerciaux pour ajuster le détail d'une offre mais pour parler de leurs nouveaux projets et de leurs besoins.



Choisissez la 3D pour qu'ils se projettent encore plus

Si leur domaine s'y prête (machines, cuves, pompes, armoires électriques, bâtiments, etc...), la visualisation en 3D du produit configuré sera un vrai plus pour vos clients et viendra booster vos taux de conversion.



Les intérêts pour le bureau d'études

Du temps gagné pour se concentrer
sur les projets les plus spécifiques



En finir avec la plupart des vérifications de faisabilité

Puisque c'est le configurateur qui réalisera automatiquement les contrôles de compatibilité et de faisabilité, votre bureau d'études sera libéré de ces demandes à faible plus-value, routinières et fastidieuses.



Libérer du temps pour l'étude des projets très spécifiques

Le temps gagné sur les tâches de vérification déléguées au configurateur pourra être investi pour les offres hyper complexes et sur-mesure, ou toute l'expertise du BE pourra s'exprimer.



Une plus grande disponibilité pour la R&D

Avec davantage de ressources libérées par le configurateur, votre bureau d'études pourra participer davantage aux travaux de R&D de vos équipes en charge de l'innovation.



Profitez-en pour décroisonner le BE en l'intégrant à d'autres projets

S'il n'est plus monopolisé par des études pour des projets désormais pris en charge par le configurateur, les collaborateurs de votre BE gagneront à être intégrés à d'autres projets transversaux de l'entreprise que toute leur expertise viendra enrichir.



Des leviers pour vos revendeurs

Une plus grande réactivité et une mise en valeur de votre offre



Créer les mêmes propositions en toute autonomie

En mettant votre configurateur à la disposition de vos revendeurs, vous leur permettrez de créer des propositions identiques à celles de vos commerciaux, sur la forme comme sur le fond, à tout moment et sans aucun risque.



+ de réactivité grâce à la facilité de création d'une offre

Ils pourront ainsi proposer vos produits complexes et sur-mesure sans difficulté pour eux et sans délai d'attente pour leurs clients, tout en produisant une offre identique à celle de votre siège.



Des tarifs dédiés automatiquement appliqués

Grâce à la capacité d'un configurateur à gérer des tarifs spécifiques en fonction du rôle de l'utilisateur et des groupes de clients, les bons tarifs revendeurs seront appliqués automatiquement.



+ de disponibilité pour l'animation commerciale de votre réseau

Avec des propositions commerciales plus faciles et rapides à établir, vos revendeurs sont plus à l'écoute des actions promotionnelles, commerciales et événementielles que vous mettez en oeuvre pour animer votre réseau de distributeurs.



Les gains pour le pôle informatique

Des outils synchronisés pour une optimisation de vos systèmes



Plus de macros Excel ou de scripts custom à développer

Pour palier aux carences d'outils inadaptés pour traiter des milliers de combinaisons, votre DSI ne sera plus obligé de développer des scripts ou des macro excel et pourra se concentrer sur son coeur de métier.



Pas de maintenance en cas de solution tierce

Si vous optez pour un configurateur maintenu par son éditeur ou un intégrateur, votre service informatique économisera du temps et des ressources qui pourront être allouées à d'autres tâches.



Piloter les données depuis le SI existant

Choisissez un configurateur disposant d'une API pour qu'il puisse communiquer avec votre système d'information existant, notamment pour exploiter vos données produits sans nécessité de resaisie.

Un impératif : synchroniser votre configurateur avec l'ensemble du SI

Plus que d'un simple module d'import de données, votre configurateur doit pouvoir être facilement synchronisé avec les flux issus de votre ERP et/ou de votre CRM. Cette liaison est cruciale pour la réussite et la pérenité de votre projet.



Les facteurs de réussite de votre futur configurateur

Les pièges à éviter et les conseils pour réussir cette transformation digitale



Fédérez vos équipes autour du projet dès les premières étapes

Pour chacun s'approprier la solution et l'utiliser pleinement dès son lancement, associez vos commerciaux, vos revendeurs et votre bureau d'étude dès la phase de conception du scénario.



Désignez et formez un référent configurateur

Pour faire le lien entre les parties prenantes et mettre à jour les données clés, les règles et les réponses possibles, un ou plusieurs "référents configurateur" doivent être désignés et formés pour garantir la réussite du projet dans le temps.



Testez-le de façon progressive

Chaque nouvelle itération du configurateur doit être testée par différents utilisateurs. Ces tests sont à renouveler régulièrement et à mener en profondeur pour garantir un bon usage et permettre les ajustements toujours nécessaires à ce type de projet complexe.

Au préalable : soyez au clair avec votre modèle de données existant

Si vous avez besoin d'un configurateur commercial, c'est que vos offres reposent sur un nombre important de combinaisons régies par une multitude de règles de compatibilité et aboutissant à une liste d'articles à commander. Avant de vous lancer, il est donc essentiel que ces combinaisons, ces règles et ces articles soient maîtrisés en interne pour pouvoir ensuite être injectés dans de bonnes conditions dans votre futur configurateur.



Les étapes pour créer le vôtre

1. Etat des lieux

- Description des outils et trames de saisie utilisés pour réaliser les devis et les offres
- Rappel des process et du rôle de chacun dans l'édition d'une offre commerciale
- Recensement des difficultés rencontrées et des besoins

2. Schéma des flux

- Mise à plat de toutes les briques du système d'informations
- Schématisation des flux existants entre chaque brique (ERP, CRM...)
- Schéma comparatif du futur éco-système comprenant le configurateur

3. Conception du scénario

- Ateliers animés par Wiboo avec vos référents métiers
- Définition des étapes, des questions, des réponses possibles et des règles
- Description des bases de données existantes

4. Modèle de données

- Dédution du modèle de données à partir du scénario et des bases actuelles
- Liste des champs à synchroniser avec l'ERP ou le CRM
- Mise en relation du modèle avec le scénario pour valider sa cohérence

5. Réalisation du prototype

- Installation de l'environnement de développement
- Création du parcours de configuration et intégration des données
- Implémentation des rôles et utilisateurs

6. Design des docu-

- Atelier de conception des documents (Devis, Plans, Contrats...) PDF et/ou XLS
- Maquette pour mise en page sur-mesure dans le respect de votre charte
- Implémentation et mapping

7. Synchronisations

- Synchronisation des données d'entrée (produits, clients) avec votre ERP ou votre CRM
- Génération des flux sortants au format attendu par l'ERP et/ou le CRM
- Mise en place des automatisations et des workflows

8. Tests et ajuste-

- Tests réalisés dans l'environnement de recette
- Ajustements et corrections
- Validation et déploiement en pré-production



Le partenaire digital des industriels & des fabricants

Depuis plus de 14 ans, Wiboo conçoit et développe, pour ses clients industriels et **fabricants**, des **configurateurs**, des **plateformes e-commerce** BtoB et des outils métiers sur-mesure pour répondre à leurs problématiques de vente, de génération de leads, de productivité, d'automatisation et de qualité.

Wiboo a ainsi conçu sa solution dédiée au CPQ : un outil spécialisé qui, par son approche couplant noyau logiciel et fonctionnalités sur-mesure, s'adapte à tous les contextes : menuiseries, GSB, carrossiers, infrastructures équestres, pompes hydrauliques, pompes funèbres...

Ils nous font confiance



A blue-tinted photograph of an industrial facility with complex piping, valves, and structural elements.

Et si vous lanciez
votre révolution commerciale ?

Planifiez une démo

Contactez-nous

Email : contact@wiboo.fr

Téléphone : 01 80 91 61 02

Site : le-configurateur-des-industriels.com
