

Aplicativo de cotação de preços para Compras

Sobre o Cliente

The Legacy Cabinet Company ("TLCC") é um distribuidor regional para residências e construções comerciais, especializado em armários personalizados e design de bancada, incluindo a instalação desses produtos, e remodelagem personalizada. A empresa possui um total de quinze filiais.

RESULTADO

O novo aplicativo CPQ desenvolvido na plataforma Decisions para a SAP Solutions™ reduziu a quantidade de digitações necessárias pela equipe de vendas para criar uma cotação e simplificou a comunicação com os clientes. Os processos de revisões manuais foram eliminados, aumentando a qualidade e a integridade de dados, com 100% de precisão para controle de estoque, preços e impostos. O aplicativo garante a consistência do processo, fornece visibilidade, incluindo indicadores de desempenho. É utilizado por todas as quinze filiais e têm apoiado o crescimento exponencial dos negócios. O projeto foi concluído dentro de poucos meses com apenas um único consultor alocado. O projeto alcançou ROI completo em dezoito meses com base apenas na economia de mão-de-obra.

ABORDAGEM

Fornecer cotações aos clientes para produtos altamente customizáveis pode ser muito desafiador. Um proponente deve ter atributos de produtos variáveis e selecionáveis, limitar seleções baseadas em relações hierárquicas e garantir preços precisos com base nessas seleções. O controle de estoque também deve ser 100% preciso para aquisição dos produtos, cálculo de impostos, gerenciamento de gastos com combustível e custos de instalação. O aplicativo também precisa interagir com o sistema ERP Business One da SAP. A tecnologia precisa ter regras de negócios, fluxos de trabalho, relatórios analíticos e a capacidade de interagir com vários sistemas para unificação de dados. A solução deve contemplar um produto que permita entregas rápidas e que não inclua habilidades de programação para as fases de desenho e prototipação.

"Estamos utilizando as listagens dos nossos fornecedores, dentro do aplicativo CPQ, que praticamente elimina a chance de erros de entrada de pedidos por nossa força de vendas, levando a menos digitações e plena consistência de informações" Dave Shinn, COO

DESAFIOS

O TLCC desenvolveu inicialmente um modelo baseado em Excel para suportar suas necessidades de Cotação de Preços. Embora a planilha tenha funcionado razoavelmente bem para fornecer cotações aos seus clientes, estava cheia de outros desafios e com o aumento do volume de dados, o gerenciamento no Excel provou ser muito desafiador. Controle de estoque incorreto era comum, resultando em dados inconsistentes criados no SAP Business One e os preços eram raramente calculados de forma correta. Além disso, cada pedido de vendas criado no SAP Business One a partir das planilhas, tinha que ser revisado manualmente pelo departamento de contabilidade para corrigir erros de orçamento e adicionar informações faltantes. Os processos manuais consumiam aproximadamente 40 horas semanais sem gerar qualquer valor agregado para a empresa e principalmente para os seus clientes. Como consequência, a solução baseada em Excel não foi escalável, sendo usada em um único local sem acompanhar e impulsionar a taxa de crescimento do negócio da TLCC.

SOBRE A DECISIONS

A Decisions é um fornecedor líder de software de automação de processos de negócios sem código, com sede em Chesapeake, VA, EUA. A tecnologia da Decisions foi implantada como base de múltiplas aplicações comerciais na área de saúde, ciências, finanças, logística e operações. A plataforma suporta o dia a dia da operação de empresas em todos os continentes, variando de pequenas e médio porte até aquelas listadas na Fortune 500.

[Acesse o site **cadsdigital.com.br**](http://cadsdigital.com.br)

AVALIAÇÃO

TLCC finalmente selecionou a plataforma Decisions para se integrar com as soluções SAP™ BPM, com o objetivo de projetar um aplicativo melhor para cotação de preços e substituir definitivamente as planilhas Excel. A solução Web trouxe o estado da arte em tecnologia, garantindo precisão, consistência, visibilidade e escalabilidade. Pelo uso da plataforma, a TLCC tem agora uma solução que pode ser acessada por sua equipe de vendas e pela gestão executiva, em qualquer navegador e em qualquer dispositivo, além de poder criar rapidamente uma cotação para o cliente com 100% de controle de estoque e precisão de preços. Após a notificação de conquista do negócio, a cotação é automaticamente enviada ao SAP Business One e uma ordem de venda é criada. Posteriormente, o Business One cria uma ordem de compra para os respectivos produtos e fornecedores.

"O aumento da visibilidade e do acesso às nossas informações de vendas está nos permitindo tomar decisões de negócios mais rápidas com dados confiáveis. Nossa força de vendas abraçou a facilidade de uso e a capacidade de acessar suas informações. -Charlie Agnew, Diretor Executivo da TLCC

ESFORÇOS FUTUROS

Com base no sucesso do processo CPQ, a TLCC está expandindo o uso para tipos adicionais de pedidos como Cotações e Ordens de Serviço. Os novos projetos estão orçados de seis a oito semanas, incluindo todo o ciclo de testes e implementação e que esse investimento resulte em um ROI de 40 dias após a implementação.



+55 11 4081-1067

nocode@cadsdigital.com.br

Alameda Santos, 1165 - 1º Andar

São Paulo, SP - Brasil