



” Vi er meget tilfredse med såvel den oprindelige udvikling som den løbende support

Ny konfigurator letter arbejdet betydeligt i KJ Industries salgsafdeling

Der skal træffes mange valg når KJ Industries sælgere skal udarbejde et tilbud til en kunde. Tidligere blev det ofte en langvarig proces og involverede konstruktionsafdelingen, men implementeringen af en konfigurator har lettet arbejdet og sikret altid opdaterede specifikationer.

KJ Industries er markedsleder inden for automatiserede opskærings- og udbeningsystemer. I alle løsninger har de fokus på at tilbyde kunden en løsning, der tager hensyn til individuelle behov, og sikrer, at hele konstruktionen og opsætningen af maskiner, anlæg og IT fungerer efter hensigten.

Mange valgmuligheder

Salgsprocessen kunne tidligere være lang og ressourcekrævende for KJ Industries sælgere og deres kunder. Det har baggrund i, at der i processen skal der træffes mange valg om eksempelvis displays, komponenter, moduler, tilslutninger og sprog helt ned til specifikation af gevindstørrelser, og hvilken forsyningsspænding der skal indgå i specifikationen af en måler. Samtidigt sker der ofte ændringer i kombinationsmulighederne, nye funktioner kommer til og andre udgår, hvilket kan være uoverskueligt at holde styr på.

Høje tilbudsomkostninger

De mange kombinationsmuligheder og opdateringer krævede tidligere ofte, at salgsafdelingen involverede konstruktionsafdelingen i tilbudsarbejdet for at sikre, de fik sammensat det rette tilbud til kunden. Denne proces var ofte meget ressourcekrævende og gav meget høje tilbudsomkostninger.

Konfigurator letter arbejdet

KJ Industries valgte derfor i samarbejde med GoApplicate at implementere en konfigurator, som kan styre de valg sælgere skal foretage i tilbudsarbejdet og samtidig sikrer, at tilbuddet kommercielt hænger sammen og rent teknisk kan produceres. Samtidigt styrer systemet al relevant information omkring de tilbudte løsninger og sammenstykker de tekniske specifikationer dynamisk.

Tilfredshed hos kunden

Med implementeringen af konfiguratoren har KJ Industrien fået en løsning, som frigør interne ressourcer og effektiviserer salgsarbejdet. Samtidigt undgår man fejl i tilbudsgivningen, som efterfølgende kan give problemer i produktionen.

”GoApplicate har udviklet og vedligeholdt løsningen for os igenem en årrække,” siger KJ Industries IT-chef. ”Vi er meget tilfredse med såvel den oprindelige udvikling som den løbende support, vi har fået samt den fleksibilitet, GoApplicate har udvist.”