



ACOREL

Accounts Contacts Relationships in SAP

In een economie waar bedrijven continu onder druk staan en zich snel moeten aanpassen is winstmaximalisatie van levensbelang. Traditioneel is er veel aandacht voor de invloed van kosten op de winstmarge; maar de minimalisatie van bedrijfskosten kent zijn grenzen. Om maximale opbrengsten te garanderen is er naast kostenreductie ook continue aandacht nodig voor een optimale prijsstelling.

Price and Margin Management

Price and Margin Management vervult deze behoefte en richt zich op een optimalisatie van de opbrengsten. Dit stelt organisaties in staat om een bedrijfsbrede prijsstrategie te hanteren, dit resulteert in winstmaximalisatie. Binnen deze prijsoptimalisatie methode is aandacht voor het juist toebedelen van kortingen (prijseffectiviteit) en het snel kunnen doorvoeren van prijswijzigingen (prijsefficiëntie). Onderbouwde beslissingen leiden tot optimale prijskeuzes.

Optimale prijsstelling en procesvoering

Bij het toekennen van korting in offertes of orders is het belangrijk dat er processen worden gevolgd die passen binnen uw prijsstellingstrategie. Afhankelijk van de hoeveelheid korting of de te behalen marge zal het document beoordeeld en goedgekeurd moeten worden. Hierbij worden het bedrijfs- en commercieel belang beoordeeld en afgewogen.

Voor het efficiënt en effectief beoordelen van een kortingsvoorstel is het belangrijk om snel en eenvoudig toegang tot relevante en juiste informatie te hebben. Onderwerpen als de verkoopshistorie van de klant, de kortingsmix en de winstmarge van het voorstel zijn onontbeerlijk in deze afweging.

Het snel maar gecontroleerd kunnen doorvoeren van prijswijzigingen, vertaalt zich in een gestructureerd proces. Een (meerlaags) goedkeuringsproces voor wijzigingen behoort ook in dit proces tot de mogelijkheden. Bij het opvoeren en beoordelen van verkoopprijzen, mogelijke kortingen of klantspecifieke verkoopprijzen worden verschillende variabelen gebruikt zoals de productsoort, kostprijs en de verkoopshistorie (afhankelijk van uw bedrijfsspecifieke prijsmethoden).

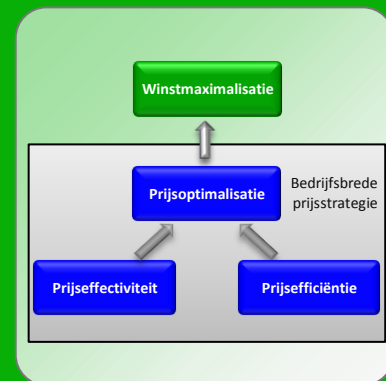
Acorel: de SAP CRM expert

Acorel is een veelzijdige en innovatieve SAP CRM dienstverlener. Onze professionals hebben jarenlange ervaring met SAP CRM implementaties, optimalisaties en uitbreidingen. Daarnaast leveren wij een scala aan CRM diensten zoals project- en verandermanagement, rapportage en procesontwerp.

Wij hebben ruime ervaring met het ontwerp en de inrichting van Price & Margin Management en kunnen u adviseren over verschillende oplossingen op het terrein van prijsstelling. Naast de ruime mogelijkheden binnen SAP CRM kan er behoefte zijn aan een uitgebreidere systeemondersteuning. Hiervoor zijn verschillende extensies beschikbaar. Eén van deze oplossingen is SAP Price & Margin Management (by Vendavo).

SAP CRM Price & Margin Management

- + Winstmaximalisatie door bedrijfsbrede prijsstrategie
- + Gecontroleerde kortingen en prijswijzigingen
- + Gefundeerde kortingen en prijswijzigingen



Experts

SAP

Ervaren

Innovatief

CRM

Openheid

Focus

Dynamisch

Resultaten

Acorel BV

Zwanenbloemlaan 83
1087 GD Amsterdam
The Netherlands

T: +31 (0)20 468 7150
F: +31 (0)20 468 7151
E: info@acorel.nl
KvK 34244046

www.acorel.nl

Acorel, uw partner.

Bent u op zoek naar een partner die kwaliteit levert op het gebied van SAP CRM? Die met u meedenkt om uw doelstellingen te bepalen en te behalen? Die doet wat hij belooft? Neem dan vrijblijvend contact met ons op. Wij helpen u graag verder!

All rights reserved. © 2010 Acorel BV

A c o r e l - projecten - audits - optimalisaties - beheer



ACOREL
Accounts Contacts Relationships in SAP