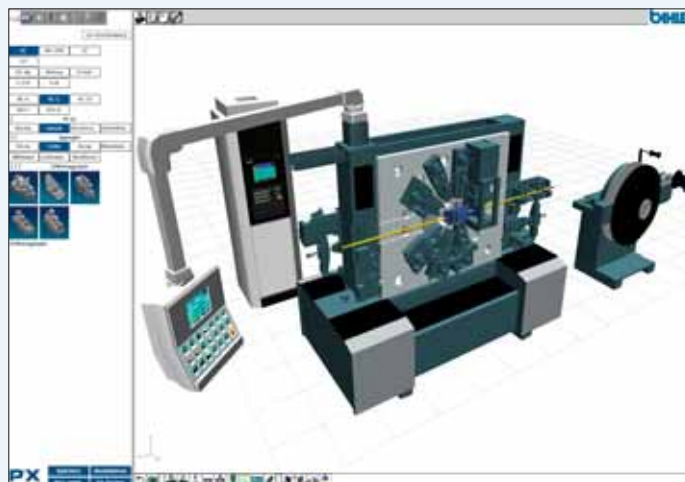


CRM, CAD-Planung und Produktkonfiguration

Kompletter, PLM-integrierter Workflow für den technischen Vertrieb!

Mit der Version 5.0 der Software-Suite P'X5 bietet Perspectix eine komplette Lösung an, die Vertriebsprozesse komplexer und kundenindividueller Produkte der Investitionsgüter-Industrie von der Anforderungserhebung von Kundenwünschen über die Anwendungsentwicklung und Realisierung bis zur schlüsselfertigen Installation begleitet. Eine weitreichende Integration des produktzentrierten CRM mit dem Product Lifecycle Management ermöglicht die Zusammenführung und Aufarbeitung aller relevanten Produkt- und Prozessdaten auf einheitliche und kundenorientierte Weise. Endlich erhält der Vertrieb effektive technische Unterstützung, ohne dass technische Abteilungen dadurch belastet werden.



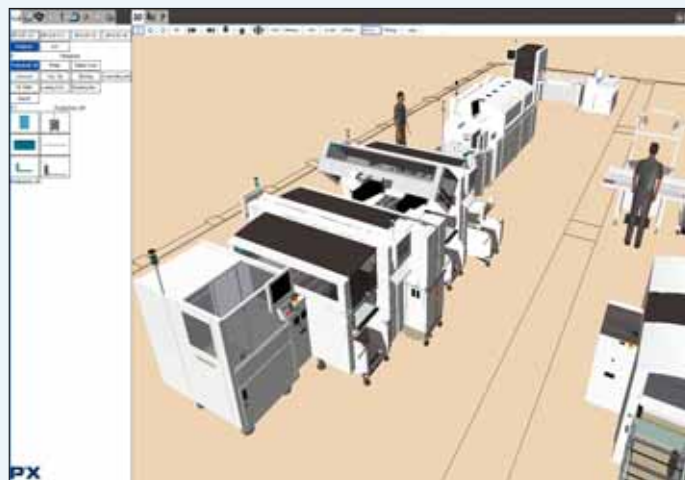
Mit der Software-Suite P'X5 von der Perspectix AG erfüllen viele Anbieter im Maschinen- und Anlagenbau, von Elektro-Gebäudetechnik oder Einrichtungs- und Logistiksystemen die individuellen Anforderungen ihrer Kunden: Anhand „schlanker“ 3D-Modelle konfigurieren Vertriebsingenieure Komponenten aus einem intelligenten Produktbaukasten und stellen selbst komplexe Anlagen fehlerfrei am Laptop zusammen. Mitgeführte Artikellisten und Preisinformationen, bemaßte Aufstellskizzen und Anlagenzeichnungen beweisen sofort, dass sie ihre Kunden verstanden haben. Animierte, dreidimensionale Anlagenmodelle überzeugen am Bildschirm von der Lösbarkeit der gestellten Aufgabe.

Woher kommen die Daten?

P'X5 importiert CAD-Daten aller Systeme als leichtgewichtige Visualisierungsgeometrie, zum Beispiel im DWG-, VRML- oder JT-Format. Diese werden mit „Schnappunkten“ für späteres Andocken versehen. Die leichtgewichtigen Daten behalten ihre Bezüge zur „echten Baugruppe“ in der Konstruktion: Eine Konfiguration kann später sogar die CAD-Erstellung einer verkauften Anlage automatisieren! Schnittstellen zu PDM-Systemen sorgen dafür, dass alle Konfigurationsdaten mitverwaltet und den Änderungs- oder Freigabeprozessen unterworfen werden. Kundenstammdaten oder Preisinformationen teilt sich P'X5 via XML mit CRM- oder ERP-Lösungen. Ein neues Product Management Tool erleichtert dem Marketing die Aufgabe, Artikel, Baugruppen und Module aus vertrieblicher Sicht zu definieren und ein Angebotsportfolio zu erstellen.

Im Mittelpunkt: der Kunde

Als komfortable CRM-Anwendung ermöglicht P'X5 einen benutzerfreundlichen Zugriff auf Kundendaten und Anforderungsprofile, Aufstellskizzen und technische Vorgaben. Die



Abteilungen Verkauf und Projektierung, Produktmanagement, Vertrieb und kundenspezifische Konstruktion greifen gemeinsam darauf zu und lösen die Kundenwünsche in einer durchgängig digitalen Umgebung. Technische, logistische und geschäftliche Aspekte verbinden sich in einer klaren Wissensgrundlage. Hersteller können ihr modulares Produktportfolio damit auf eine intuitiv verständliche Art kommunizieren und dem Kunden beratend zur Seite stehen. Die Hersteller von Investitionsgütern erhalten damit erstmals eine durchgehende Möglichkeit, Kundenwünsche sicher, genau und effektiv zu erfüllen. Daraus resultieren wichtige Vorteile im internationalen Wettbewerb!

Weitere Informationen:

Perspectix AG

E-Mail: info@perspectix.com Internet: www.perspectix.com