

FRÅN LEAD TILL CASH

SÅ DIGITALISERAR CPQ ERT ARBETSSÄTT

Medan de flesta moderna företag har en uttalad digitaliseringsstrategi, har sviterna efter pandemin medfört en mängd nya utmaningar, vilka i sin tur har krävt nya, digitala åtgärder. När nu företagen börjar se ljuset i slutet på tunneln ställs de inför nya frågor: hur kan vi skala upp och växa på ett tryggt och kostnadseffektivt vis?

Med god anledning tenderar många aktörer att ta sig an den närmsta framtiden med försiktig optimism. Potentialen på många marknader är stor, men riskerna är fortfarande många – och svåröverskådliga. Att överanställa i ett tidigt skede kan innebära stora kostnader längre fram och därför är det viktigt att istället fokusera på hur man bäst kan automatisera, digitalisera och effektivisera sin verksamhet. På så vis kan man växa kontrollerat och uppnå både ökad omsättning och bättre marginaler, samtidigt som man sparar både tid och pengar.

För Aspia, vars verksamhet centreras runt redovisning, lönehantering, skatterådgivning och andra företagsnära tjänster, blev en del av lösningen en unik CPQ-lösning från Chessit. Genom att effektivisera och digitalisera sina arbetssätt har företaget möjliggjort en effektiv uppskalning av sin verksamhet. Resultatet har blivit en sömlös digitaliserad vardag, där Aspia kan göra snabbt offereringsarbete för sina tjänster, med pricksäker prissättning.

Behövde en agil partner

Aspias kravspecifikation fokuserade på digitalisering från Lead till Cash; den inkluderade såväl effektivisering och automatisering av arbetsflöden som möjligheten att snabbare skapa kvalitativa offerter eller ta fram nya tjänstepaketeringar. Med cirka 1200 anställda på 65 platser i Sverige, förutsatte denna målsättning en agil och långsiktig partner med skräddarsydda lösningar.

– Det var en utmaning att få offertarbetet enhetligt. Offerterna var inte standardiserade, räknades ut på olika sätt och få medarbetare hade kunskapen som krävdes för att hantera de mer komplexa offerterna. Unika tjänstepaket behövde därför utformas till varje kund, vilket krävde både tid, pengar och omfattande manuellt arbete, säger Johan Ekblom, CIO på Aspia.



Uppsyn över förändrade marginaler

I slutänden blev det alltså en CPQ-lösning från Chessit som uppfyllde Aspias krav. Initialt matades CPQ:n med Aspias affärsdata och omfattar nu alla parametrar som krävs för att sammanställa och räkna ut varje specifik offert. Med standardiserade gränssnitt och processer reduceras risken för misstag, hanteringen av exempelvis indexuppräknningar effektiviseras och såväl offerter som avtal kan enkelt uppdateras i takt med att förutsättningarna förändras.

CPQ:n möjliggör därtill att hålla kontinuerlig uppsikt över allt från marginaler och priser till lönsamhet, vilket möjliggör för Aspia att omedelbart se hur ändrade faktorer påverkar marginalerna i respektive affär. Framöver kommer Chessits lösning att bidra till Aspias arbete med att fortsätta med lead-to-cash-flödet och med att öka kvaliteten gällande prissättning av prisindikationer, offerter och uppdragsbrev. Utöver önskemålet om prissättning, vill Aspia att CPQ:n ska hjälpa till med resursplanering, för att ytterligare öka automatisering och för att kunna arbeta prediktivt.

– Vår CPQ är en nyckel i att uppnå standardiserade offerter och prisberäkningar helt digitalt. Det är en förutsättning för att kunna nå en hög effektivitet och automatiseringsgrad i vår kärnprocess Lead to Cash. I framtiden ser vi eventuellt en koppling mellan vår CPQ och vår webbplats, för att möjliggöra för kunderna att själva sätta ihop och förstå kostnaden för olika tjänstepaket, avslutar Johan Ekblom.