

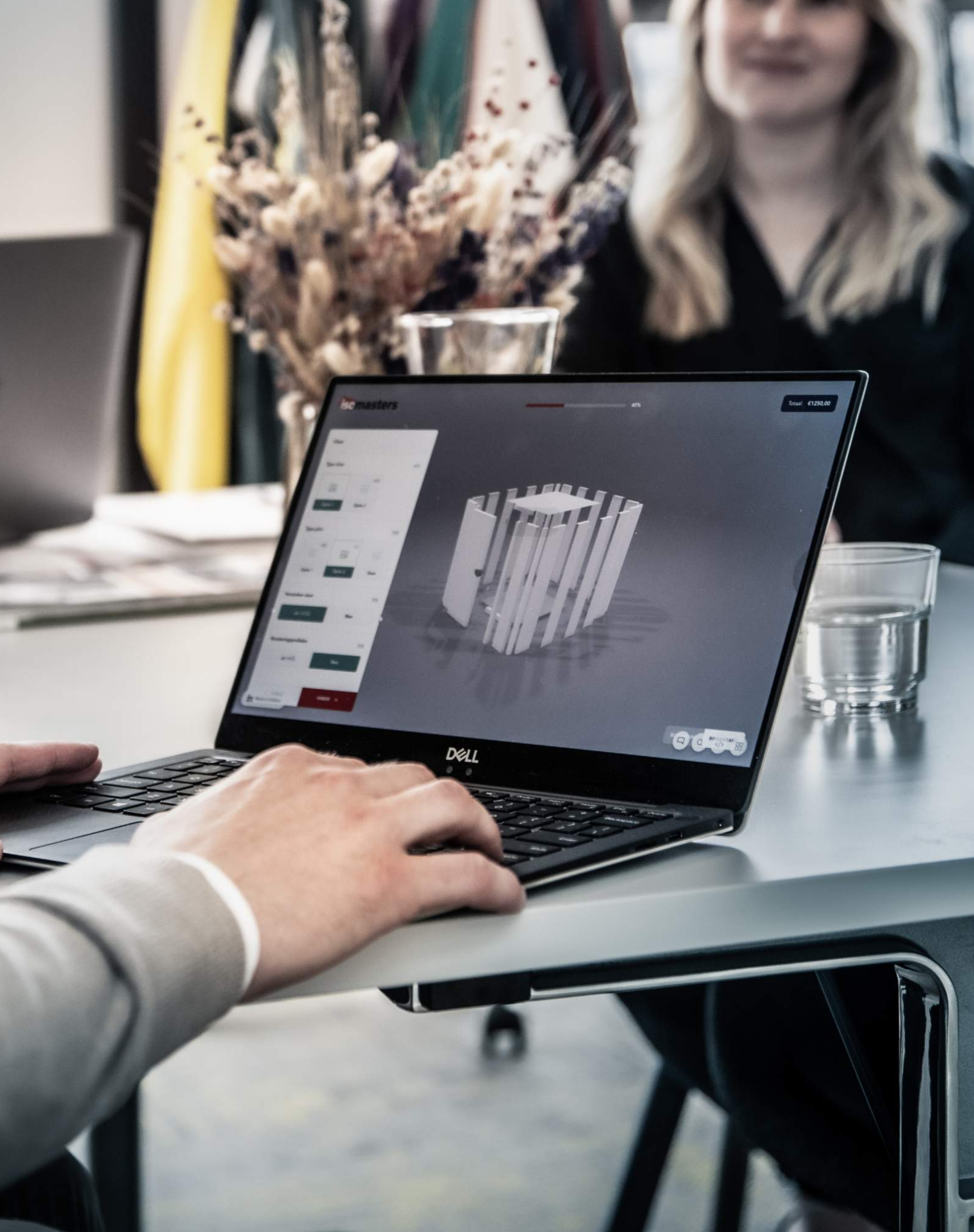
● WHITEPAPER | RECOGNIZE



# VOORDELEN VAN EEN 3D CONFIGURATOR VOOR UW ORGANISATIE

CONNECTED.POSSIBILITIES.





## EFFECTIEVER VERKOPEN MET BETERE LEADS?

Een 3D configurator kan de klanttevredenheid verhogen, de verkoop stimuleren en bijdragen aan efficiëntie in het productieproces. Het is een waardevolle tool voor organisaties die gepersonaliseerde producten aanbieden terwijl hun klanten een betere aankoopervaring beleven. Wat zouden voordelen kunnen zijn van een web-based product configurator voor uw organisatie?

Lees verder om erachter te komen!



• VOORDEEL 1

## KORTERE SALES CYCLES

Een van de voordelen van een digitalisatie in de vorm van een configurator, is dat de doorlooptijd van de sales cycles aanzienlijk wordt verkort. Regelmatig komt het voor dat er veel tijd benodigd is bij het tekenen, calculeren of inmeten van een bepaald product. Hierbij worden vaak specialisten zoals engineers, tekenaars, werkvoorbereiders en modellers aangehaakt die vervolgens aan het werk worden gezet om tot een specifiek voorstel te komen met een bijbehorende offerte.

In onze ervaring gaan hier vaak een aantal weken overheen door bijvoorbeeld feedback te verwerken, bijgekomen opties toe te voegen en wijzigingen aan te brengen om het vervolgens opnieuw aan te kunnen bieden. Door een centraal proces te ontwerpen, dat samen met de klant digitaal doorgelopen wordt, kunnen sales cycles van enkele weken worden teruggebracht naar enkele uren.

• VOORDEEL 2

## VERHOOG DE KWALITEIT VAN UW KLANTREIS

De kwaliteit van de klantreis zo hoog mogelijk krijgen, maar hoe? Door de ontwikkeling van een online (3D) configurator zet je een mooie digitale reis neer.

Een optimale beleving zorgt voor meer enthousiaste potentiële klanten die uiteindelijk ambassadeur worden van jouw bedrijf en bijhorende producten en services. Je kunt zelfs een extra dimensie toevoegen aan deze reis. Namelijk door de inzet van (web) Augmented Reality. Zodoende krijgen je potentiële klanten de mogelijkheid het product virtueel in de echte wereld te plaatsen. Dit kan tegenwoordig ook zonder specifieke App. Gewoon vanaf de website als naadloze ervaring in de klantreis.

• VOORDEEL 3

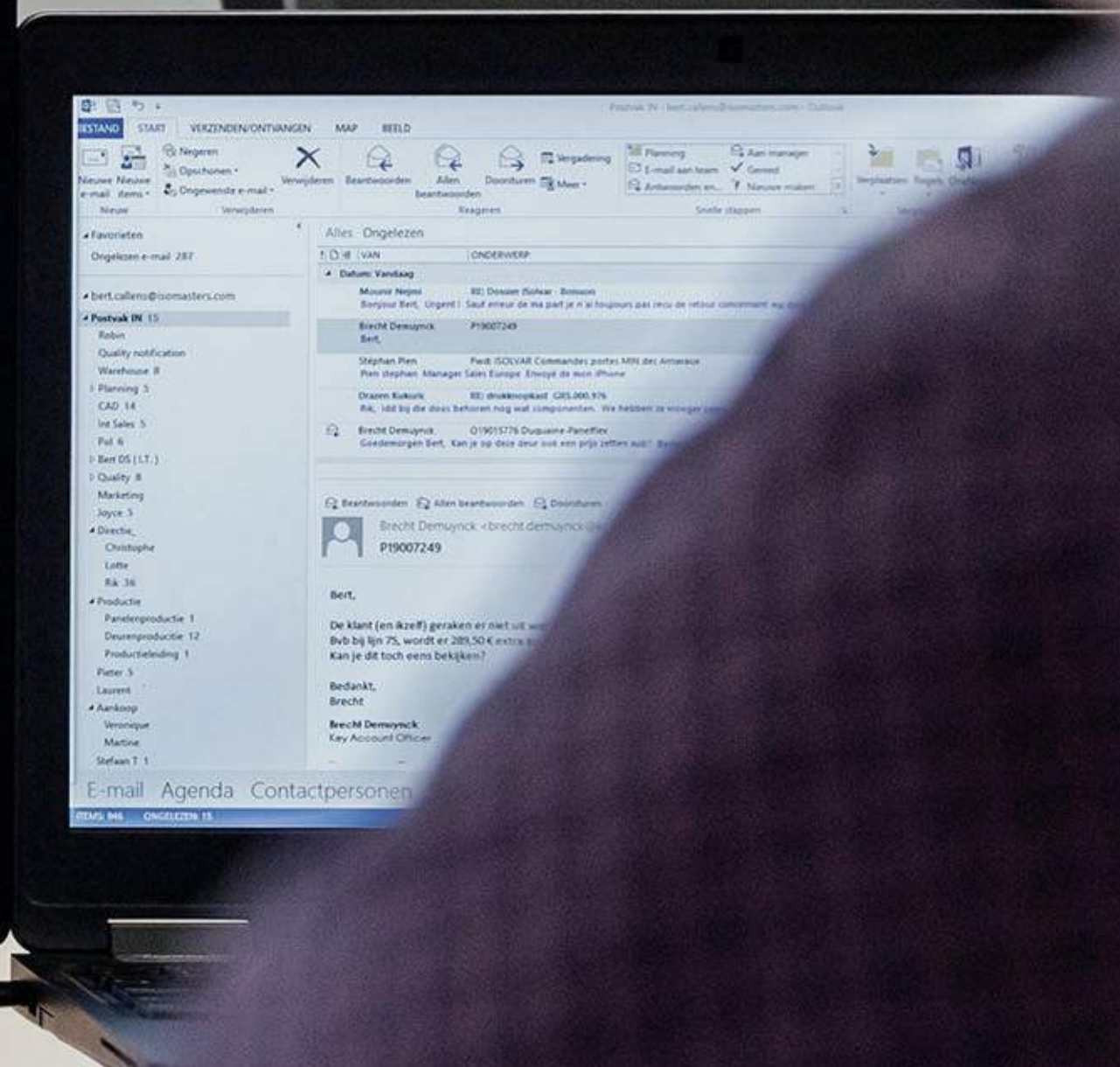
## DATA GEDREVEN SALES

Bij elke digitalisatie genereer je data op één of andere manier. Zo is dat natuurlijk ook het geval bij de inzet van een online configurator. De verschillende data die hierbij wordt gegenereerd of bewerkt, kan bijvoorbeeld worden gebruikt om het salesproces te optimaliseren. Door de opgeslagen configuraties van potentiële klanten te refereren aan de locatie van de klant kun je bijvoorbeeld per gebied dealers aansturen voor opvolging.

Het is daarnaast ook mogelijk om opgeslagen configuraties te koppelen aan een stage in een salesfunnel van een CRM. Daarnaast maakt de gegenereerde data het mogelijk om samen met de klant door een reeds gemaakte en opgeslagen configuratie te lopen ter advies en controle. Misschien wil je ook wel weten waar de klant de meeste tijd mee bezig is tijdens het configuratieproces. Ook deze data kan automatisch worden opgeslagen. Al dit soort data kan ultimo weer bijdragen aan het verbeteren van het product, verlagen van de doorlooptijd en het optimaliseren van de klantervaring/ klanttevredenheid.



● ISOMASTERS CONFIGURATOR





• VOORDEEL 4

## EEN DIGITALE & ORGANISATIE TRANSFORMATIE

Het ontwerpen en ontwikkelen van een configuratie gaat doorgaans gepaard met organisatorische vraagstukken, uitdagingen en transformaties. Door een schaalbare, vaak modulaire, digitale oplossing te ontwerpen worden meerdere bestaande en in de toekomst gewenste processen tegen het licht gehouden en in kaart gebracht waar nodig.

Het verkregen inzicht hieruit en de geïdentificeerde kansen die daarbij horen kunnen vervolgens worden geïmplementeerd in een configurator én de processen van een organisatie. Net zoals bij overige digitale transformaties is daarom ook bij het ontwerpen en ontwikkelen van een configurator een gedegen implementatie en adoptie minstens zo belangrijk voor het behalen van het beoogde resultaat vanuit de businesscase.

• VOORDEEL 5

## SCHAALBAARHEID VAN DE PRODUCTIE

Een veel voorkomend voordeel dat door de ontwikkeling van een configurator wordt gerealiseerd is de reductie van kostbare inzet van schaarse medewerkers.

Zo hoeft een hoogopgeleide technisch tekenaar bijvoorbeeld niet voor iedere offerte een specifieke set aan tekeningen te maken. Hierdoor wordt de benodigde cost of sale in grote mate al vroeg in de sales cycle van een product gereduceerd. Mogelijke besparing in FTE werkt natuurlijk kostprijs verlagend. Daarnaast is het ook een kans om deze vrijgespeelde medewerkers op andere, voor de organisatie minstens zulke waardevolle, werkzaamheden in te zetten.

• VOORDEEL 6

## GESTROOMLIJNDE VERKOOPSTURING

Bij het ontwerpen van een configurator zal het te produceren productgamma worden getoetst, vervolgens worden ge-finetuned en modulair in de digitale wereld worden opgebouwd. Zodoende wordt er in de regel gekeken naar de huidige en gewenste toekomstige 80/20 verhouding van het te produceren productgamma. De 80% wordt gedigitaliseerd in de configurator. De 20% aan minder vaak voorkomende producttypes worden vervolgens nog eens kritisch tegen het licht gehouden alvorens hiervoor een digitaliserings ontwerp wordt gemaakt.

- Willen we deze type producten nog wel verkopen?
- Is dit niet typisch een producttype waar maatwerk en persoonlijke uitwerking bevorderlijk is?
- Hoe vaak komt dit voor en is de bijhorende digitaliseringsinvestering dan nog wel te verantwoorden?



Door het productgamma met deze bril op kritisch af te pellen blijft er een modulaire set aan productvariaties over, die eenmaal gedigitaliseerd in de vorm van een configurator, foutmarges en faalkosten in de ontwerp en offerte fase minimaliseren.

#### • VOORDEEL 7

## 3D CONTENT GENERATOR

Een mogelijke vorm van dataoutput vanuit een configurator is 3D data. Vanuit de ingegeven parameters kan de configurator software een maatwerk 3D model tekenen. Dit model kan vervolgens in onderdelen of als totaal worden gegenereerd, getoond en beschikbaar worden gemaakt voor additionele doeleinden.

Voorbeelden van toepassingen zijn onder andere het geautomatiseerd genereren van 3D aanzichten voor vergunningsaanvragen of het tonen van het 3D model in Augmented Reality middels WebAR. Daarnaast kan de 3D data output ook in andere systemen worden ingelezen om zodoende bepaalde ketenintegratie of verder gaande optimalisatie te realiseren.

**Als een plaatje meer zegt dan duizend woorden, wat zegt een interactief 3D datamodel je klanten en interne organisatie dan?**

Overigens kan het ook andersom werken waarbij de configurator gebruik maakt van bestaande 3D data en deze verrijkt of bewerkt. Alles staat en valt bij de best passende architectuur en bijhorende mogelijkheden en processen.

#### • VOORDEEL 8

## OFFERTE GENERATOR

Vaak dient een configurator in ieder geval als output een offerte te kunnen produceren.

Doordat de offerte generatie is gedigitaliseerd zit de klant eigenlijk aan de knoppen. De klant stelt zelf de offerte samen. Bij iedere keuze ziet de klant direct het effect op de productsamenstelling en de bijhorende prijs. De klant zit daardoor al een stuk verder in de sales cycle. Zodoende kan er sneller concreet worden geschakeld en worden overgegaan naar het uiteindelijke sluiten van de verkoop. Indien de data en processen dit toelaten kan er zelfs een dynamische productie - en levertijd worden afgegeven. Een configuratie kan ook bewaard worden om later te worden aangepast.

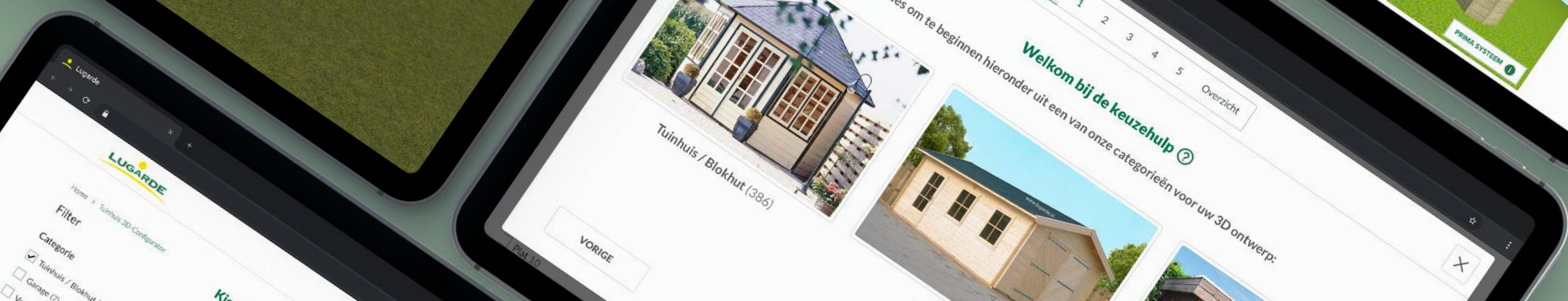
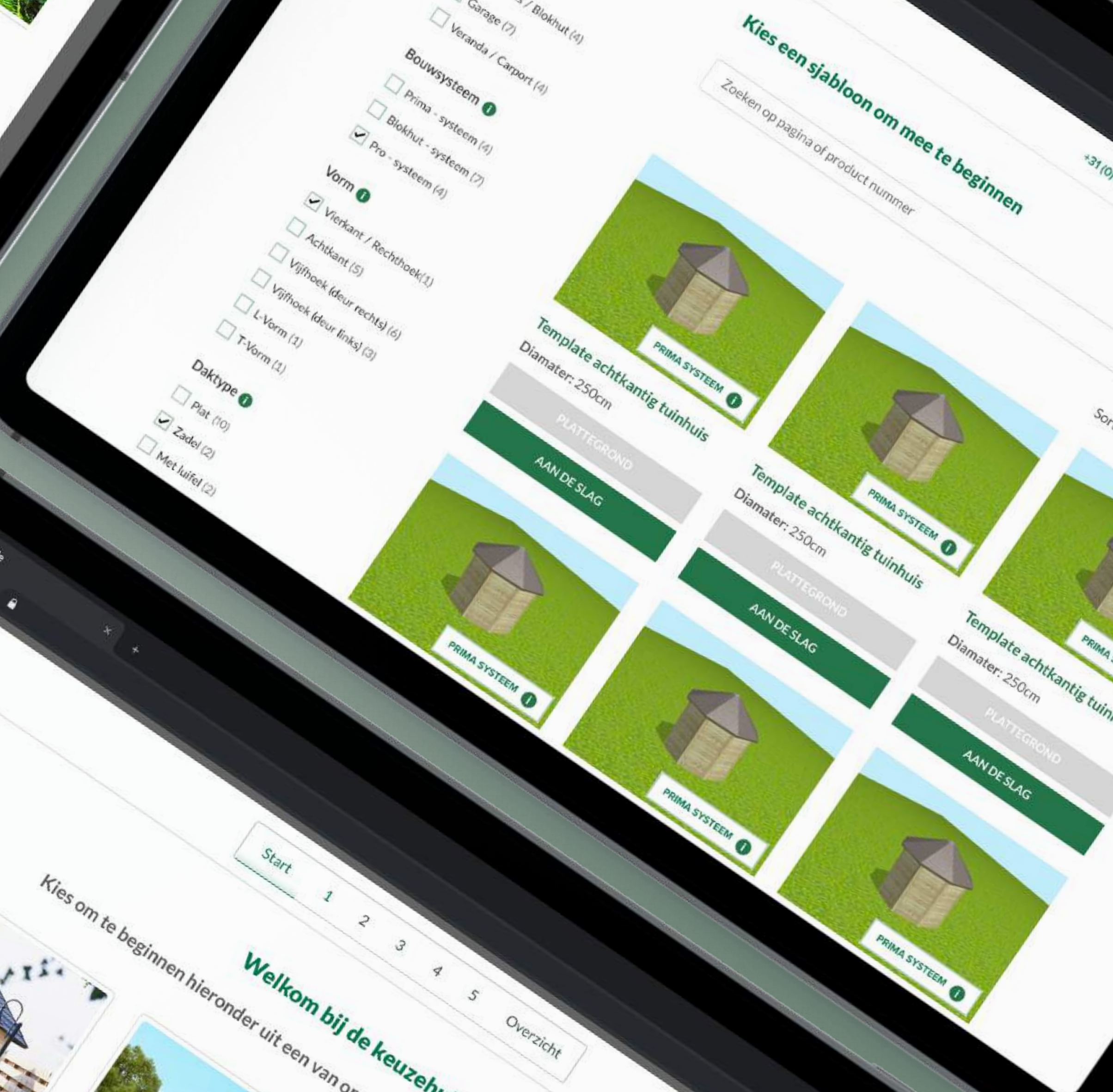
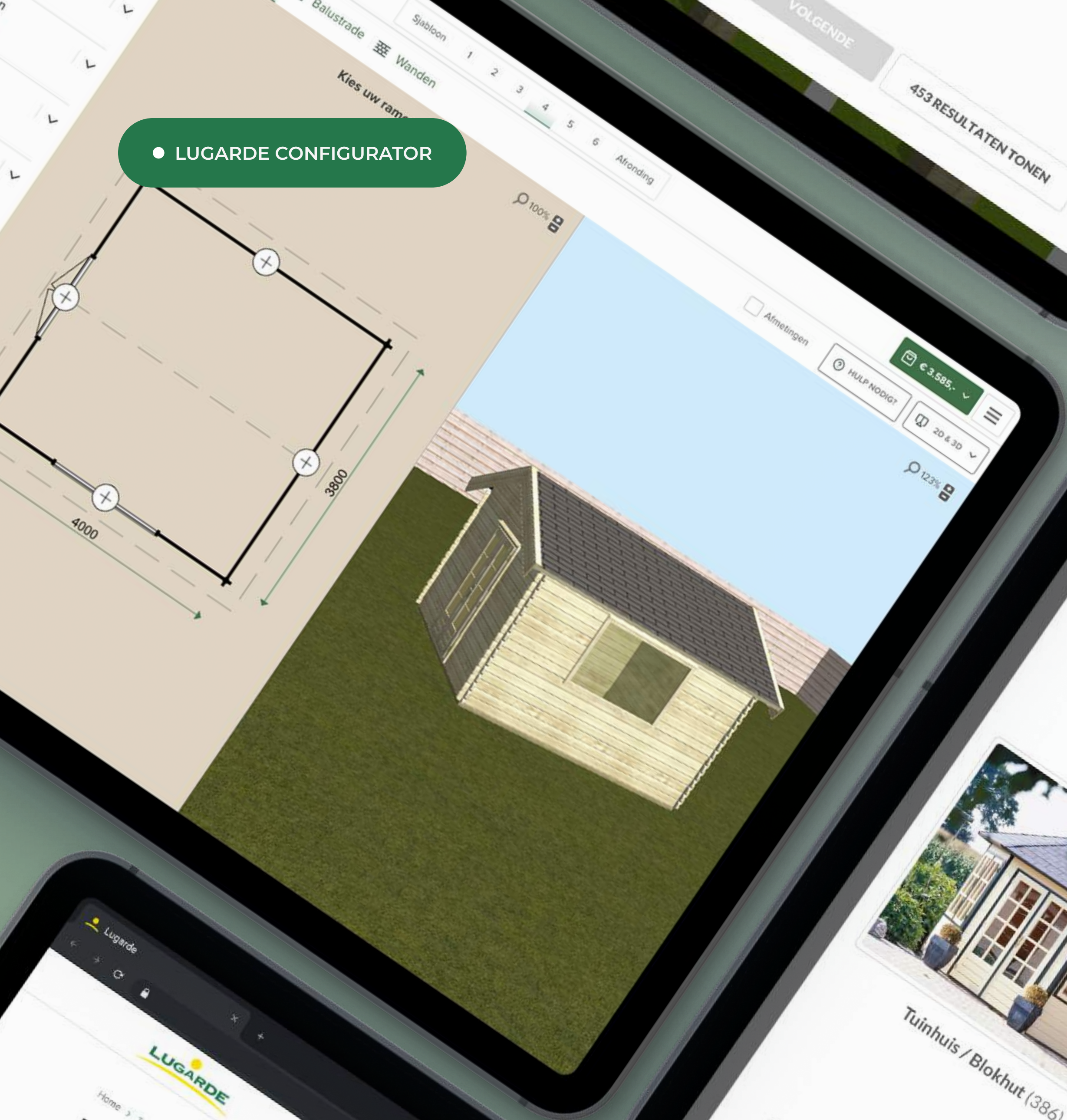
#### • VOORDEEL 9

## LEAD KWALIFICATIE VERBETERING

De verkoopafdeling kan gericht bewaarde configuraties/offertes nabellen met de vraag of er aanvullend advies of hulp wenselijk is. Er kan ook worden gezien waar de configuratie is gemaakt en opgeslagen. Zo kan de verkooporganisatie bijvoorbeeld de dealer in Overijssel bellen om de aangemaakte configuraties van de afgelopen maand door te nemen om samen te bespreken voor welke kansen er eventueel wat additionele aandacht waardevol zou zijn.



LUGARDE CONFIGURATOR





Er wordt door de inzet van een configurator een nieuwe set aan data gegenereerd waarmee data gedreven sales en online marketing naar het volgende niveau gebracht kunnen worden. Daarnaast is het natuurlijk opmerkelijk als in alle regio's klanten bij stap 4 in de configurator afhaken. Ook die data kan worden gebruikt om de configurator, het product en de klantreis te optimaliseren.

#### • VOORDEEL 10

## MINIMALISEREN VAN DE FOUTMARGE

Waar mensen werken worden fouten gemaakt. Dit zal nooit veranderen. Maar bij veel bedrijven wordt er tegenwoordig gekeken welke mogelijkheden er zijn om foutmarges te minimaliseren. Digitale innovaties zoals een (3D) configurator kunnen hier een belangrijke rol in spelen.

Bedrijven die producten of constructies produceren hebben veel baat bij 'First time right' gezien marges vaak onder druk staan. Een configurator stelt de organisatie in staat om te kunnen sturen op type configuraties die qua productie bijvoorbeeld minder complex zijn. Zodoende kunnen risico's in het productieproces worden geëlimineerd.

Een achterliggend rekenmodel is verantwoordelijk voor de correcte afhandeling en bepaaldt wat de (on)mogelijkheden zijn aan de hand van ingevulde parameters.

Zo kan het rekenmodel bijvoorbeeld berekenen na hoeveel meter dak er weer een stalen draagbalk vereist is. Doordat deze regels gedigitaliseerd zijn en zodoende consistent worden uitgevoerd kunnen de risico's op productiefouten sterk geminimaliseerd worden.

Het rekenmodel is ook in staat om een prijscalculatie op basis van de vereiste materialen (Bill of Materials, BOM) te berekenen. Deze wordt vaak gevoed door een koppeling met een ERP systeem en heeft te allen tijde de actuele prijzen tot z'n beschikking. Dit voorkomt miscalculaties en kan ook misverstanden en teleurstellingen bij de opdrachtgever voorkomen. Materiaalprijzen zijn natuurlijk vooral de afgelopen periode behoorlijk onderhevig aan veranderingen.

Een volgende stap in het proces is de productie of assemblage van het geconfigureerde product. Ook hier kan een configurator helpen om foutmarges te minimaliseren. Met een industrie 4.0 koppeling is het mogelijk om de configurator opdrachten door te laten zetten naar het machinepark. Zo kunnen bijvoorbeeld balken exact worden gezaagd conform opdracht en kan dit kostbare materialen en verspilling besparen.

#### • VOORDEEL 11

## BROCHURE GENERATOR

Indien een opdrachtgever of klant geïnteresseerd is in een maatwerkproduct komt hier veel afstemming en communicatie bij kijken. Via verschillende kanalen wordt er informatie heen en weer gestuurd dat potentieel een risico kan vormen om de deal te verliezen. Mails komen in de spambox of tekeningen kunnen niet worden geopend vanwege een exotisch bestandsformaat.

Ook kost dit tijd en energie aan kant van de adviseurs/calculators. Zeker als bovenstaande medewerkers een visuele impressie willen afgeven aan een potentiële klant. In sommige gevallen moet de (3D) tekening gemaakt worden door een tekenaar op de tekenkamer.



In veel gevallen is dit slecht schaalbaar en ook een risico i.v.m. ziekte/uitval. Een configurator kan veel betekenen en opleveren in bovenstaand proces. Klanten (extern) en/of adviseurs (intern) kunnen parameters rechtstreeks invoeren in een configurator.

Aan de hand van een rekenmodel kan er direct een visuele impressie worden getoond. Hierdoor krijgt de eindgebruiker de bevestiging dat hij/zij 'begrepen' wordt. Deze visuele impressie kan zowel in 3D als 2D plaatsvinden en soms beide. Zo kunnen 2D tekeningen ondersteunend zijn aan 3D voor bijvoorbeeld aannemers. Het rekenmodel kan vervolgens de vereiste materialen berekenen en direct de actuele prijs weergeven door deze informatie op te halen uit het ERP systeem.

Bovenstaand proces zorgt er dus direct voor dat er sneller en in minder stappen duidelijkheid is over het eindresultaat en prijs. Afhankelijk van het verkoopproces kan ervoor gekozen worden om het resultaat te verpakken in een gelikte digitale brochure (PDF). Zo heeft de opdrachtgever of klant snel iets wat thuis besproken kan worden en wordt de kans op de deal vergroot.

#### • VOORDEEL 12

## OPTIMALE INTEGRATIE ERP, CRM & MACHINEPARK

In de digitale transformatie spelen bij veel bedrijven dezelfde soort kernsystemen een belangrijke rol. Een configurator kan de spin in het web zijn waardoor informatie die al voorhanden is in deze systemen op een zeer krachtige manier gebruikt kan worden om calculaties en configuraties uit te werken en gestroomlijnd aan te bieden.

Sommige bedrijven positioneren een configurator bewust aan de voorkant op hun website zodat potentiële klanten direct onderdeel worden van de customer journey. Deze klanten zijn vaak en in veel gevallen ook bereid zijn om gegevens achter te laten om bijv. configuraties op te kunnen laten slaan. Met deze datastroom kan het CRM automatisch gevoed worden.

Tijdens het configuratie/order proces kunnen realtime materiaalprijzen en voorraad worden opgehaald uit het ERP systeem. Hierdoor zijn offertes richting opdrachtgevers altijd accuraat met minimale effort. Een configurator koppelt met een geschikte flow alle gewenste bekende klantgegevens aan een (nieuwe) order waardoor deze later op een eenduidige manier weer terug te vinden én op te volgen zijn in het CRM-systeem. Voorbeelden van configurator output zijn:

- Accurate prijscalculatie op basis van ingevoerde parameters en opties
- Bill of Materials (BOM)
- Automatisch gegenereerde (3D) weergave van het product
- Automatisch gegenereerde plattegrond of 2D (bouw)tekening
- Aansturing van machines in het productieproces
- Analytische en statistische data van gekozen parameters in de keten/flowtekening
- Automatisch opvolging klant door versturen/aanbieden van offerte

De waarde van het koppelen en integreren van al deze kernsystemen is dus groot. Echter is dit vaak complexe materie. Vanuit onze sprint 0 methodiek is de deliverable architectuur exact waar we deze materie behandelen en meedenken over een toekomstgericht IT-landschap.









# OVER RECOGNIZE

Configuratoren, AI, augmented reality, web- en mobiele applicaties. De digitale transformatie zet de wereld op zijn kop. We raken steeds meer gewend aan goed werkende apparaten die met elkaar in verbinding staan. Zowel in ons privéleven als op werk. Ze vergemakkelijken onze levens. Tegelijkertijd vraagt het van mensen en organisaties om snel en slim te schakelen.

Hierdoor spelen digitalisering en de bijbehorende cultuurverandering een steeds grotere rol binnen organisaties. Recognize ondersteunt hierbij. We verbinden business met IT. Met onze kennis over bedrijfskunde, digitalisering, engineering en technologische ontwikkelingen stomen we organisaties klaar voor een succesvolle toekomst.

Meer informatie over 3D Configurators?

Contact **Christiaan de Jong** via  
+31 (0) 6 46 89 61 15 of [c.dejong@recognize.nl](mailto:c.dejong@recognize.nl)

## LET'S CONNECT.

Javatoren  
Stationsstraat 11  
7607 GK Almelo  
+31 (0) 74 76 00 260  
[recognize.nl](http://recognize.nl)

VOLG ONS OP  

CONNECTED.POSSIBILITIES.