

“Dankzij Sofon is de kwaliteit van ons verkoopproces verbeterd”



Paul Vincent Ros PROJECTLEIDER ICT

Fri-Jado B.V. is actief in de markten van de foodretail en foodservice op het gebied van koeltechniek, elektrotechniek, beveiliging en winkelautomatisering. Als allround installatie- en servicebedrijf en system integrator opereert Fri-Jado voornamelijk in de Nederlandse markt. Daarnaast exporteert Fri-Jado naar ruim 70 landen. Fri-Jado bewerkt de markt met eigen verkoopvestigingen in het Verenigd Koninkrijk, Duitsland, Singapore en de Verenigde Staten en een wereldomvattend netwerk van lokale distributeurs en servicebedrijven. Sofon Guided Selling wordt al jaren succesvol door Fri-Jado ingezet als sales-, product- en project-configurator. Paul Vincent Ros, Projectleider ICT, is betrokken geweest bij het selectietraject en de implementatie van Sofon. Vandaag de dag ziet hij Sofon als een van de beste keuzes die Fri-Jado ooit heeft gemaakt. Wij bliken terug op de beginsituatie en kijken naar de veranderingen die Sofon teweeg heeft gebracht.

## Fri-Jado voorziet klanten snel van nauwkeurige offertes met Sofon

### LANGE ZOEKTOCHT

Fri-Jado heeft een lange zoektocht achter de rug naar een goede product- en projectconfigurator, waarmee ook betrouwbare verkoopdocumenten gegenereerd konden worden. Paul Vincent Ros: “Wij waren op zoek naar een configurator, waarmee we ons concurrerende vermogen konden vergroten. Wij wilden graag nauwkeurige, klantspecifieke offertes kunnen produceren én onze productie en logistiek efficiënt laten verlopen. Zo zouden we veel geld kunnen besparen, waarvan onze klanten uiteraard ook weer profijt zouden hebben. Tijdens onze zoektocht hebben we de nodige configuratoren onderzocht en ook daadwerkelijk ingezet, maar geen van deze tools kon tegemoet komen aan onze eisen. Vaak liet de performance te wensen over, was de software moeilijk te onderhouden, konden er geen commerciële documenten geproduceerd worden en vormden de configuraties een bron van fouten. Niet ideaal dus! Daarnaast bevatte geen van deze configuratoren een projectmodule.” Fri-Jado vond in Sofon de meest veelbelovende leverancier. Een uitgebreid programma van eisen werd geformuleerd. Gezien de ervaringen met andere configuratoren had Sofon wat waar te maken.

### WENSEN EN EISEN

Al snel bleek Sofon aan alle wensen en eisen te voldoen. Fri-Jado zet Sofon nu in als sales-, product- en projectconfigurator. Ros: “De projectmodule binnen Sofon is voor Fri-Jado echt een must, want het inrichten van een supermarkt is een waar project! Onze projecten bestaan uit tientallen producten met onderlinge samenhang; elk onderdeel dat je in de supermarkt wilt plaatsen, is afhankelijk van hetgeen al in de supermarkt staat of komt te staan. Daarnaast verschilt deze indeling per klant, net zoals de samenstelling van de installaties en apparatuur. En dan hebben wij ook nog eens te maken met de productie van toonbanken binnenshuis en verschillende leveranciers voor het meubilair... Dat moet natuurlijk goed georganiseerd worden. En dat kan met Sofon Guided Selling. Sofon houdt rekening met alles; van de plaats van de installatie tot aan geluidsnormen.”

### GEEN FOUTEN IN OFFERTES EN PRODUCTIE

Sinds de implementatie heeft Fri-Jado de nodige verbeteringen doorgemaakt. Ros: “Wij waren van het begin af aan gecharmeerd van de openheid van Sofon. De software is heel inzichtelijk, laagdrempelig in gebruik en



## “Dankzij Sofon is de kwaliteit van ons verkoopproces verbeterd”

zodoende eenvoudig aan te leren, ook door collega's zonder enige programmeerervaring. Modelbouw gebeurt bij Fri-Jado nog hoofdzakelijk in samenspraak met collega's met veel productkennis en mijzelf, maar in toenemende mate door de commerciële afdeling. Productkennis wordt vastgelegd in modellen die de basis vormen voor de configuratie. De offertemakers doorlopen deze modellen via een vraag-antwoordopzet en configureren zo producten en projecten. Op elke vraag kunnen alleen correcte antwoorden worden gegeven. Zo kunnen er geen fouten meer gemaakt worden! Vroeger was dit wel mogelijk. Er konden gemakkelijk fouten in een offerte sluipen of, erger nog, in de productie. Dankzij Sofon is de kwaliteit van onze verkoopdocumenten verbeterd, zijn de producten die geoffreerd worden altijd maakbaar en is de samenwerking tussen de betrokkenen in het verkooptraject verbeterd.”

### DRASTISCH VERKORTE INWERKTIJD EN OFFERTEDOORLOOPTIJD

De offertemakers werken graag met Sofon. Ros: “Zij zijn niet alleen vlot in te werken met Sofon zelf, maar ook met onze producten. Voorheen was een half jaar inwerken nodig om zelfstandig een offerte te kunnen maken, met Sofon lukt dit al binnen een paar weken. Alle productkennis hoeft immers niet meer

in de hoofden van mensen aanwezig te zijn om een correcte offerte te produceren. Sofon stuurt je wel door de configuratie heen. Dit heeft er ook voor gezorgd dat het maken van een offerte veel minder intensief is geworden. Sofon zet de foutloze configuratie namelijk om in nauwkeurige offertes, voorzien van de juiste huisstijl en bijbehorende afbeeldingen. En wij kunnen nog gericht verkoopprijzen berekenen ook, zelfs van volledige projecten! Wij hebben praktijkwaarden in de Sofon-modellen opgenomen, zodat wij een goede indicatie krijgen van het uiteindelijke resultaat. Hiermee kunnen verliesgevende orders worden voorkomen. En dit biedt onze klanten natuurlijk ook meer duidelijkheid. Zij ontvangen sneller een nauwkeurigere en mooiere offerte.”

### TOEKOMSTPLANNEN

Paul Vincent Ros ziet meer toepassingsmogelijkheden voor Sofon binnen de organisatie: “Sofon zou ook als internetmodule toegepast kunnen worden door onze dealers. Dat is een ideale manier om hen van actuele informatie te voorzien, zoals prijslijsten en technische gegevens. Daarnaast zien wij mogelijkheden voor het CRM-systeem van Sofon, de Sales Organizer. Je ziet dat we nog steeds terreinen zien waarop we Sofon nuttig kunnen inzetten ter ondersteuning van onze bedrijfsprocessen.”

## WAT BEREIKTE FRI-JADO MET SOFON?

- Kennis ligt vast. Dit heeft drie voordelen:
  - Geen fouten meer in offertes en productie
  - Drastisch verkorte inleertijd van nieuwe medewerkers: van een half jaar naar een aantal weken
  - Geen misverstanden tussen de offertemakers en de werkvoorbereider door orders met onduidelijke informatie
- Betrouwbare prijsopgaven gebaseerd op praktijkwaarden
  - Geen verliesgevende orders door onzorgvuldige prijsindicaties. Door de nauwkeurige berekening is de marge altijd gegarandeerd
- Adequate reactie op prijsaanvragen mogelijk door snelle offertegeneratie
- Verbeterde samenwerking tussen de verschillende betrokkenen bij het verkooptraject

