Недавно Аппараунд запустил новую версию приложения «Конфигуратор Предложений и Цен» (CPQ).

В новой версии Аппараунд сфокусировался как на модернизации удобства пользования мобильным приложением, так и на внедрении новых опций и функционала в административную часть веб-интерфейса.

Релиз мобильного приложения CPQ также включает в себя новый лаконичный интерфейс с ускоренным быстродействием, эффективный и интуитивно понятный для его пользователей – менеджеров по продажам.

В тоже время, был сделан апгрейд дизайна и оформления платформы, что также упростило ее использование.

Мы взяли интервью у Директора Отдела развития компании Аппараунд, в котором он подробнее рассказал об изменениях, произошедших в новой версии приложения:

***Каковы основные новшества данного релиза и чего клиентам аппараунда ожидать в будущем?***

Мы проанализировали список идей, которые собирали последние полгода и выделили ряд изменений, которые помогут продающему персоналу как можно быстрее подготавливать предложения и закрывать сделки в процессе общения с клиентами.

Например, новая версия мобильного CPQ от Аппараунда обладает инновационным и интуитивно понятным интерфейсом с доступом в «один клик» ко всем ключевым активностям процесса продажи.

Я думаю, что нашим клиентам будет крайне легко освоить наш новый CPQ продукт.

Особенно это поможет новичкам среди продающих менеджеров создавать предложения, демонстрировать продукт, отвечать на все запросы клиента и с самого начала демонстрировать высокую продуктивность.

Многие нововведения административной части онлайн платформы направлены на повышение продуктивности управления и оптимизацию взаимодействия между головным офисом и сотрудниками «в поле»

Так, мы не только переделали «движок» платформы, чтобы он стал более гибким, но и внедрили новые опции для его редактирования и администрирования.

В релизе у администратора ПО больше свободы выбора и готовых шаблонов для установки различных вариантов мобильного приложения, управления взаимоотношениями с клиентами, поддержки новых типов контента, таких как «условия и сроки».

Я полагаю, что маркетологи и продуктологи будут счастливы увидеть, как мы реализовали опцию запуска рекламных кампаний с возможностью создавать различные типы настраиваемых правил для скидочных программ.

***А какие изменения вы отнесли бы к ключевым для данного релиза?***

В дополнение к улучшению пользовательского интерфейса мы значительно улучшили скорость внедрения и запуска технологии CPQ в компаниях:

В новой версии все изменения в мобильном приложении, контенте или настройки административной части и «движка» совершаются значительно быстрее, чем в предыдущей редакции, за счет чего достигается впечатляющая скорость развертывания всей платформы.

Мы очень гордимся тем, что наше CPQ приложение – одно из наиболее быстродействующих на рынке.

Пользователям нужно всего лишь несколько секунд, чтобы запустить программу и загрузить всю информацию для дальнейшей работы в оффлайне.

Кроме того, сбор сконфигурированных продуктов и правил ценообразования, как и подготовка резюме каждого предложения теперь происходят намного быстрее.