

Mit einem Konfigurator mehr verkaufen:

10 Schritte zu Ihrem Konfigurator

Wie kann ich mein Produkt online präsentieren?

Wie schaffe ich es, meine Kunden einfach zur richtigen Variante zu führen?

Wie überzeuge ich?

Unsere „Checkliste Konfigurator“ hilft Ihnen, sich über wesentliche Fragen rund um den Online-Vertrieb Ihres Produktes Klarheit zu verschaffen. Wenn Sie diese Fragen beantwortet haben, wissen Sie,

- ob ein Konfigurator das richtige Instrument für Ihr Produkt ist,
- wie Ihr Konfigurator aussehen könnte und
- woran Sie denken müssen, bevor Sie einen Konfigurator erstellen (lassen).

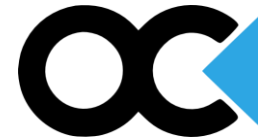
Also los!

1. Welche Ziele verfolgen Sie mit dem Einsatz Ihres Konfigurators?

Wie immer: Bevor Sie in die Tiefe gehen, sollten Sie sich über Ihre Zielsetzung klar werden. Was ist Ihre hauptsächliche Motivation, einen Konfigurator in Betracht zu ziehen? Kann Ihr Produkt sonst gar nicht online verkauft werden? Hat Ihr Wettbewerber einen? Brauchen Ihre Vertriebler ein besseres Instrument? Oder fragen Ihre Kunden Sie schon danach?

Mehr erfahren sie hier: [5 Ziele, die ein 3D-Konfigurator erfüllt](#)

- Den Vertrieb stärken
- Produktionsabläufe optimieren
- Mein Produktportfolio vollständig anbieten
- Konkrete Kundennachfrage befriedigen
- Meine Marke stärken
- Das Produktmarketing unterstützen
- Aktiver in sozialen Medien werden
- Dem Wettbewerb paroli bieten
- Dem Wettbewerb voraus sein



2. Welche bereits vorhandenen Konfiguratoren (aus Ihrer Branche oder darüber hinaus) könnten als Vorbild dienen?

Schauen Sie sich zuerst um. Es macht keinen Sinn, das Rad neu zu erfinden und es ist nicht ehrenrührig, vom Wettbewerb zu lernen. Wir meinen damit nicht, dass Sie den Konfigurator Ihres ärgsten Konkurrenten 1:1 kopieren sollten. Das macht meistens keinen Sinn. Aber Ideen kann man sich holen, auch in Branchen. Und Sie bekommen ein Gefühl dafür, was funktioniert und was nicht.

1. http:// _____
Was gefällt Ihnen daran? _____
2. http:// _____
Was gefällt Ihnen daran? _____
3. http:// _____
Was gefällt Ihnen daran? _____

3. Welche Fragen stellen Sie während eines typischen Verkaufsgespräches?

Diese Fragen muss der Konfigurator auch stellen können. Und am besten auch erklären können, was der Unterschied der verschiedenen möglichen Produktvarianten ist. Ihr Know-How schafft beim Kunden das Vertrauen, das ihn zum Kauf ermutigt. Das muss auch online sichtbar werden!

Mehr erfahren sie hier: [24 Std. automatisierte Beratung](#)

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____



4. Welche Eigenschaften können bei Ihrem Produkt gewählt werden?

Zum Beispiel Farbe, Material, Größe. Ggf. auch mehrfach bei Produktteilen, aus denen etwas Größeres zusammengebaut wird. Für jede wählbare Eigenschaft sollten Sie überlegen, ob die Auswahl sich auf den Preis auswirkt und ob sich die Ansicht des Produktes der Auswahl anpassen muss.

Diese Informationen geben einen ersten Hinweis darauf, wie der Konfigurator (oder Planer) funktionieren könnte.

Eigenschaft	Preis-relevant	Ansicht-relevant
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Können diese Teile zu größeren Systemen zusammengesetzt werden (z.B. Schrank aus Teilen, Zaun aus Elementen oder eine Inneneinrichtung aus Möbeln)?

Kunde kann planen

Kann der Kunde die Teile dabei im Raum anordnen und ist diese Anordnung wichtig?

3D-Planung möglich

5. Aufbauregeln

Gibt es bei der Konfiguration der Teile oder bei der Gesamtplanung Regeln? Z.B.: „Ein Holzdekor gibt es nur bis zu einer Länge von 200cm“. Oder: „Die Gesamtfläche muss unter 4 qm bleiben.“ Welche dieser Regeln müssen vom Konfigurator berücksichtigt werden? Falls Sie die Regeln konkret angeben können, notieren Sie sie hier. Ansonsten überlegen Sie, wie Sie diese Regeln herausfinden und dokumentieren können. Wer in Ihrem Haus stellt sonst sicher, dass Konfigurationen baubar sind? (Mitarbeiter aus der Produktion? Gibt es Reklamationen, die auf Verbesserungspotential deuten?)

1. _____



2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____

6. Verkaufsprozess

Überlegen Sie nun, wie weit der Online-Verkaufsprozess gehen soll. Das hilft bei der Bestimmung notwendiger Eigenschaften des Konfigurators. Bei dieser Frage ist es vermutlich so, dass Sie mehrere Antworten bejahen.

- Der Kunde soll durch eine Google-Suche mein Produkt finden.
- Er soll mehrere Möglichkeiten (Inspirationen) sehen, wie er das Produkt gestalten kann.
- Er soll das Produkt schrittweise konfigurieren und planen können.
- Die Konfiguration soll eher spielerisch und ungeordnet erfolgen.
- Zum Schluss soll das gewählte Produkt angezeigt werden.
- Der Kunde soll uns kontaktieren – wir übernehmen jetzt den Beratungs - und Vertriebsprozess.
- Der Kunde soll das Produkt direkt online erwerben und bezahlen können.
- Der Kunde soll das Produkt über einen unserer Händler erwerben.

7. Welches Material liegt bereits zur Produktberatung vor?

Der Konfigurator muss beraten. Das kann mit Erklärungstexten geschehen, die im richtigen Moment eingeblendet werden, oder besser mit Bildern, Videos oder Funktionsanimationen. In jedem Fall wird dafür Informationsmaterial als Grundlage benötigt.

1. Welche Produkteigenschaft soll gesondert erklärt werden: _____
Welches Material liegt dafür bereits vor: _____
2. Welche Produkteigenschaft soll gesondert erklärt werden: _____



Welches Material liegt dafür bereits vor: _____

3. Welche Produkteigenschaft soll gesondert erklärt werden: _____

Welches Material liegt dafür bereits vor: _____

8. Wie soll Ihr Produkt visualisiert werden?

Was ist am wichtigsten bei der Darstellung Ihres Produktes:

- Verkaufen Sie über Qualität? -> Bilder
- Verkaufen Sie über Funktion? -> 3D-Darstellung

- hochwertige Qualität?
- interaktive Darstellung (d.h. jede Nutzeraktion resultiert in einer angepassten Darstellung)
- 3D-Darstellung
- Animierte Darstellung (zur Erklärung)

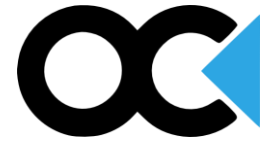
9. Welche Preismodelle nutzen Sie?

Es gibt Konfiguratoren, die gar keine Preise anzeigen, sondern nur Informationen vermitteln. Und Kontakte anbahnen. Meistens soll aber der Kunde "sein" Produkt schon bei der Konfiguration mit seinem Preis erleben. Dieser kann auf unterschiedlichste Weise von den gewählten Auswahlen, Maßen und Optionen abhängen.

- Es sollen Preise dargestellt werden.
- Die Preisberechnung erfolgt einfach durch Summierung von Preisen pro Eigenschaft/Teil.
- Es gibt Berechnungsregeln (z.B. pro Fläche).

Welche? _____

- Es gibt Staffelpreise.
- Es gibt Angebotspreise oder - allgemeiner - Preisgültigkeitszeiträume.
- Die Preise müssen automatisch und regelmäßig aus Shop oder Warenwirtschaft geholt werden.



10. Welche Eigenschaften muss der Konfigurator bieten?

Neben der eigentlichen Aufgabe, den Kunden schnell und einfach zu seiner individuellen Produktgestaltung zu führen, erfüllt ein Konfigurator oft noch viele andere Funktionen.

- Der Konfigurator soll in unsere Webseite eingebettet werden.
- Er soll autonom laufen und über einen Link aufgerufen werden.
- Es sollen zunächst ausgewählte Produktgestaltungen gezeigt werden (Inspirationen).
- Es soll von einer konkreten Konfiguration ausgegangen werden (zum Beispiel einer Inspiration – es kann dann z.B. immer ein Preis gezeigt und sofort bestellt werden werden).
- Darstellung mit vorberechneten oder aufgenommenen Bildern
 - Produktbilder liegen vor.
- 3D-Darstellung
 - CAD-Modelle der Produkte liegen vor.
 - Die CAD Modelle dürfen aber so aus IP-Gründen nicht verwendet werden.
- Bestimmte Eigenschaften des Produktes müssen gesondert erklärt werden.
Welche? _____
- Das Produkt muss in einer typischen Umgebung dargestellt werden.
Welche? _____
- Es soll ständig ein Preis angezeigt werden.

Konfigurationsreihenfolge:

- Die Konfiguration erfolgt streng schrittweise.
- Die Konfiguration erfolgt geleitet schrittweise, es kann aber frei zwischen den Schritten gesprungen werden.
- Die Konfiguration erfolgt völlig frei.
- Zum Abschluss muss das Produkt/die Planung vollständig dargestellt werden.
- Ein PDF mit dieser Darstellung muss heruntergeladen werden können.
 - Dieses PDF muss per Mail versendet werden können.
- Die Konfiguration/Planung muss gespeichert werden können.
 - Dazu muss der Benutzer sich anmelden.



- Wir müssen Zugriff auf die gespeicherte Konfiguration/Planung haben.
- Wir werden per Mail über die Anfrage/die Bestellung informiert.
- Die Bestellung muss in unseren Shop abgelegt werden.
- Die Bestellung muss automatisch in unser Warenwirtschaftssystem gelangen.
- Die Bestellung muss automatisch und verwertbar in unsere Produktion gelangen.

Zu welchem Zweck (z.B. CNC): _____

- Alle Artikeldaten und -preise müssen automatisch aus Shop oder Warenwirtschaft gelesen werden.
- Wir benötigen eine Oberfläche für die Pflege der Artikeldaten.
- Der Konfigurator muss mehrsprachig sein.
- Der Konfigurator muss mehrwährungsfähig sein.
- Der Konfigurator wird von Händlern genutzt.
- Wir stellen den Server und die Umgebung (Support, Monitoring, Datenbank, etc).
- Wir benötigen ein Hosting.
- Der Konfigurator muss außer auf den aktuellen auch auf älteren Browsern laufen (z.B. Internet Explorer unter Version 11) - schauen Sie in Ihrem Webanalysetool (Google Analytics, Piwik etc.) nach, wie hoch die Nutzungsrate ist.
- Der Konfigurator muss auf Tablets laufen (schauen Sie in Ihrem Analytics nach, wie hoch die Nutzungsrate ist).
- Der Konfigurator muss auf Smartphones laufen (schauen Sie in Ihrem Analytics nach, wie hoch die Nutzungsrate ist).
- Zusammen mit dem Konfigurator werden wir den gesamten Web-Auftritt neu gestalten.

11. Wann soll der Konfigurator zur Verfügung stehen?

In welchem Zeitrahmen soll der Konfigurator umgesetzt werden? _____

Welche Budget steht zur Verfügung? _____

Welche Personen sollten in die Planung des Konfigurators einbezogen werden?

Wir hoffen, dass Ihnen mit der Durcharbeitung dieser Checkliste Ihr Vorhaben ein wenig klarer geworden ist.

Natürlich ist das Ergebnis eine sehr gute Grundlage für ein erstes Beratungsgespräch. Ich freue mich sehr, wenn Sie mir dieses Papier senden und spreche gern mit Ihnen über Ihr Vorhaben:



Jörg Viola

ObjectCode GmbH

Am Brambusch 22

44536 Lünen

0231 / 58 69 58 – 0

viola@objectcode.de