

PRECAST SOFTWARE ENGINEERING

Sales Manager - the turbo for more sales

Der Sales Manager - Turbo für mehr Umsatz

„With the help of the Sales Manager, I can transparently determine the necessary quantities across all workstations and implement any modifications quickly and easily. In this regard, the 3D model of the precast parts is a decisive help in the sales process". says Dirk Spielbrink, Head of Sales, Lütkenhaus GmbH.

Simple and intuitive - without knowledge of CAD

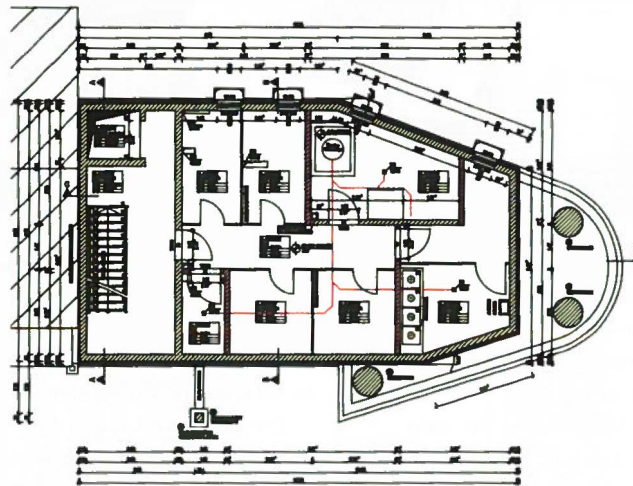
The Sales Manager is the ideal companion to rapidly and precisely create offers during the tendering phase. Operation is so intuitive that even employees without prior CAD knowledge can simply and quickly create 3D models.

Three steps to a successful offer

- » Existing plans (PDF/DXF/DWG) can be simply imported and pulled to the PlanBar drawing area by means of Drag & Drop.
- » Then, using a graphical assistant, the Sales department can generate 3D objects in a quick and straightforward way. This appealing and clear visualization of the offered services can take place in the form of a 3D PDF, for example.
- » Afterwards the Sales Manager is able to precisely collect quantities and masses based on the building model, creating lists and graphical reports and then passes this data on to a calculation program.

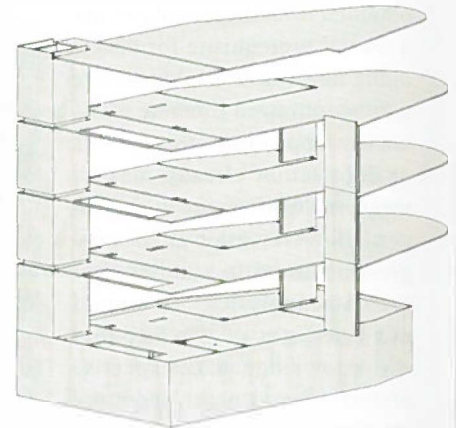
The Sales Manager in successful practical applications

Until now, precast factories often had to calculate and deliver their offers using a triangle and pencil, or with rudimentary floor



Step 1: Simply import any plans
Schritt 1: Beliebige Pläne einfach importieren

Figure: Precast Software



Step 2 [reate a 3D model
Schritt 2 3D-Modell erstellen

GENERAL STRUCTURAL PRECAST PARTS					
FLOOR: FLOORS					
DETAILED INFORMATION MODEL NAME: WALLS					
NAME	LENGTH (m)	WIDTH (w)	HIGHT (h)	VALUE	
Sandwich wall C25/30	2.99	0.18	2.20	6.58m ²	
Facing layer	2.99	0.04	2.20		
	0.00				
	0.00				
1 w	openin_g	0	0.18	---=:0	

Step 3: Determine exact quantities and masses
Schritt 3 Mengen und Massen exakt ermitteln

Figure: Precast Software

WELCHE VORTEILE BIETET DER SALES MANAGER?

- " nachvollziehbare, visualisierte Angebote
- " Dokumentation der Angebotsgrundlagen
- » Mengen- und Massennachweise
- » schnelles, einfaches Ändern
- » keine CAD-Kenntnisse notwendig
- » standardisierte Layouts
- » zentrale Datenablage

„Mithilfe des Sales Managers, kann ich arbeitsplatzübergreifend und nachvollziehbar die Mengenermittlung durchführen sowie rasch und einfach Ausführungsänderungen berücksichtigen. Das 3D-Modell der Fertigteile hilft hierbei entscheidend im Vertriebsprozess. so Dirk Spielbrink, Vertriebsleiter bei Lütkenhaus GmbH. Um in der Zeit der Ausschreibung rasch und präzise Angebote erstellen zu können, ist der Sales Manager der ideale Begleiter. Die Bedienung ist so intuitiv, dass selbst Mitarbeiterinnen ohne CAD-Kenntnisse einfach und schnell 3D-Modelle erstellen können.

In drei Schritten zum erfolgreichen Angebot

- » Auf einfache Weise können bestehende Pläne (PDF/DXF/DWG) importiert und mittels Drag & Drop auf die PlanBar Zeichenfläche gezogen werden.
- " Danach erzeugt der Vertrieb mittels grafischer Assistenten schnell und unkompliziert JD-Objekte. Diese ansprechende und anschauliche Visualisierung der angebotenen Leistung erfolgt z. B. in Form eines 3D-PDF.
- Abschließend erfasst der Sales Manager Mengen und Massen punktgenau aus dem Gebäudemodell, erstellt übersichtliche Listen sowie grafische Berichte und übergibt die Daten an ein Kalkulationsprogramm.

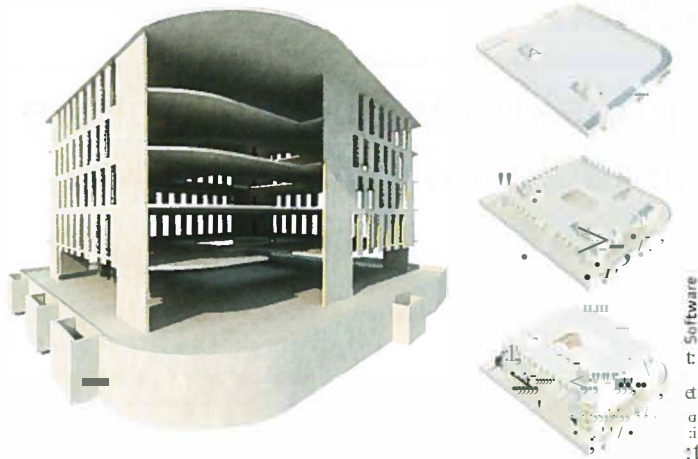
Der Sales Manager im erfolgreichen Praxiseinsatz

Bisher müssen Fertigteilwerke ihre Offerte häufig mit Dreikant und Bleistift berechnen und abgeben, was in der Praxis oft nicht zu den gewünschten Genauigkeiten führte. Der Sales Manager beweist, dass es auch anders geht.

Praxisbewährte Vorteile sind die arbeitsplatzübergreifende und

plans or from a developers' very simple models. In practice, this can often mean that the desired level of accuracy is not achieved when an offer is delivered. The Sales Manager proves that this can work differently.

Tried and tested advantages are: Cross-application, transparent quantity determination; defined bases of offers; working methods that apply to all employees; visualised display of offers; consistent external presentation; quick response to changes and precise cost breakdowns through high-quality planning.



Transparent and visualized offers with quantities and mass calculation as well as accurate cost breakdowns

Nachvollziehbare und visualisierte Angebote inklusive Mengen- und Massenermittlung sowie präziser Kostenaufstellung

nachvollziehbare Mengenermittlung, festgelegte Angebotsgrundlagen, mitarbeiterunabhängige Arbeitsweise, visualisierte Angebotsdarstellung, gleichbleibende Außenpräsentation, zeitnahe Änderungen und präzise Kostenaufstellung durch hohe Planungsqualität.

CONTACT

Precast Software Engineering GmbH
 Urstein Süd 19/1/6
 5412 Puch b. Hallein/Austria
 (+ 43 6245 21001-0
 marketing@precast-software.com
www.precast-software.com