

# Nieuwe en verbeterde connectoren, CPQ-mogelijkheden in NetSuite 2024.1

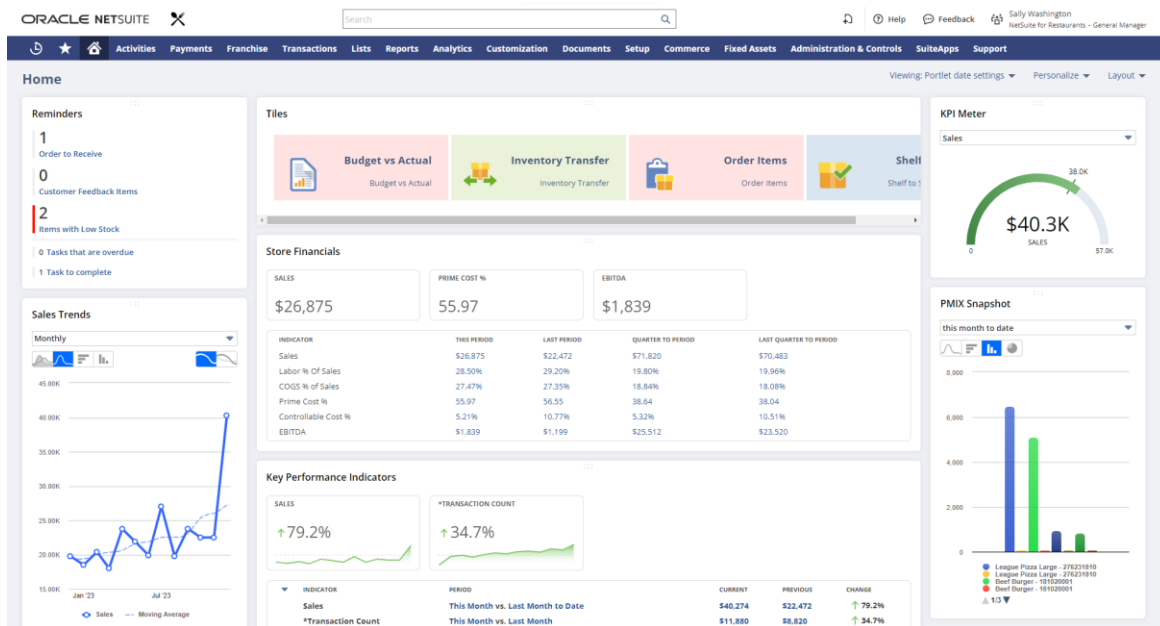
Neil Lynch, Product Marketing Manager

Bedrijven in alle vormen en maten staan onder druk om hun klantenervaring te verbeteren zonder de kosten te verhogen. Volgens een recente gezamenlijke enquête van de Federal Reserve en Duke University heeft meer dan 40% van de CFO's bezuinigd op de kapitaaluitgaven of andere kosten. Dit stelt verkoop- en marketingteams voor een uitdaging, maar technologie kan veel ondersteuning bieden bij het behalen van dit doel.

Met de nieuwe functies in NetSuite 2024 Release 1 kunnen uw werknemers productiever worden en zorgen voor een betere klantervaring. Een nieuwe NetSuite connector voor Symphony Point of Sale (POS) bevordert bijvoorbeeld extra automatisering, terwijl verbeteringen in NetSuite SuiteCommerce en CPQ zorgen voor de soepele online interacties die zowel B2B- als B2C-klanten verwachten.

## Nieuwe en verbeterde NetSuite connectoren

Met de [NetSuite Connector](#) voor Symphony kunnen klanten van NetSuite Restaurant and Hospitality die gebruikmaken van Symphony POS (een van de populairste systemen in de branche) nu eenvoudiger correcte gegevens beheren en het benodigde inzicht verkrijgen voor betere besluitvorming. Met de nieuwe Symphony Connector in NetSuite 2024 Release 1 wordt één contante verkoop per locatie samengesteld die alle activiteiten voor de voorgaande dag vertegenwoordigt. Hierdoor beschikken restaurants, hotels en soortgelijke bedrijven over up-to-date informatie en betere rapportage.



## Eenvoudiger abonnementen verkopen en beheren

Een jaar geleden kregen verkopers en klanten dankzij de introductie van [NetSuite CPQ](#) zelf de mogelijkheid om snel en nauwkeurig configureerbare producten samen te stellen en de prijs ervan te bepalen. Met NetSuite 2024 Release 1 worden deze mogelijkheden aangevuld om te voldoen aan de behoeften van steeds meer bedrijven die hun bedrijfsmodellen hebben uitgebreid met componenten voor zowel producten als services. Verkopers en klanten kunnen abonnementen selecteren bij het maken van configuraties. Met deze functionaliteit, ondersteund door de [SuiteBilling](#) module, kunnen bedrijven aanpasbare producten en services samenstellen om de klantbestedingen te verhogen.

Bedrijven kunnen NetSuite CPQ ook gebruiken om trends in configureerbare oplossingen bij te houden met de nieuwe analysehulpmiddelen van de module. Met behulp van gebruiksvriendelijke metrics en grafieken kunnen ze inzicht krijgen in de populariteit van verschillende opties zoals materiaal, functies, componenten en toevoegingsitems. Met deze functie kunnen inkoopmanagers aankomende vraag voorspellen en de juiste items bestellen.

Daarnaast zorgen nieuwe mogelijkheden in SuiteBilling voor de stroomlijning van verkoop en facturering van fysieke producten en gerelateerde abonnementen. Zodra u voorraad- en abonnementitems (bijvoorbeeld een modem en een internetabonnement) koppelt, wordt door afhandeling van het fysieke item in NetSuite automatisch het abonnement geactiveerd en worden productdetails zoals het serienummer van het item aan die service gekoppeld. Deze verbetering betekent ook dat klanten één order in plaats van twee afzonderlijke orders voor een product en service kunnen plaatsen, en dat ze één geconsolideerde factuur ontvangen.

In NetSuite 24.1 kunnen verkoop- en marketingteams ook automatisch maandelijks of jaarlijks procentuele prijsverhogingen plannen, bijvoorbeeld bij verlenging. Deze teams kunnen ook sjablonen voor verhoging in prijsbepaling maken, waardoor er weer minder handmatige werkzaamheden voor het beheren van abonnementen nodig zijn.

## Overige verbeteringen in 2024.1 voor bedrijven voor producten en services

- [NetSuite SuiteCommerce MyAccount](#) bevat nu een gedeelde interface voor offertes (die uw klanten snel kunnen omzetten in verkooporders), nabestellingen en betaling, zodat het proces intuïtiever wordt. Inkoopers kunnen deze acties in één stap voltooien in plaats van dat ze meerdere schermen moeten doorlopen, waardoor het proces eenvoudiger wordt.
- Met een nieuw Naleving 360 Dashboard kunt u wijzigingen in klantrecords in realtime controleren. Met het dashboard worden naast bewerkingen ook geëxporteerde, afgedrukte en doorzochte klantrecords gevolgd en wordt gevolgd wie welke acties heeft ondernomen. Hierdoor kunnen organisaties worden gewaarschuwd voor een datalek en

wordt duidelijker wat de impact daarvan is. Ook wordt het eenvoudiger om interne gebruikersactiviteit te controleren.

### **Meer informatie over alle updates in NetSuite 2024.1**

Dit is een kort overzicht van enkele baanbrekende functies in NetSuite 2024 Release 1. Lees meer over de functies in de release op onze pagina [Sneakpeek](#) of lees meer details in de [releaseopmerkingen](#). Vergeet vooral niet uw [Releasevoorbeeld](#)-testaccount aan te vragen waarmee u zelf kunt testen hoe nieuwe functies werken met uw gegevens, workflows en aanpassingen.

*De bovenstaande informatie is bedoeld als overzicht van de algemene richting waarin ons product zich ontwikkelt. Deze is uitsluitend bedoeld ter informatie en mag niet worden opgenomen in enig contract. De informatie is geen verplichting voor het leveren van materialen, code of functionaliteit. Ook bij het nemen van aankoopbeslissingen kunnen aan deze informatie geen rechten worden ontleend. De beslissingen over ontwikkeling, release, timing en prijsbepaling van functies of functionaliteit van de producten van Oracle die worden beschreven, kunnen worden gewijzigd en worden uitsluitend genomen naar oordeel en overweging van Oracle.*