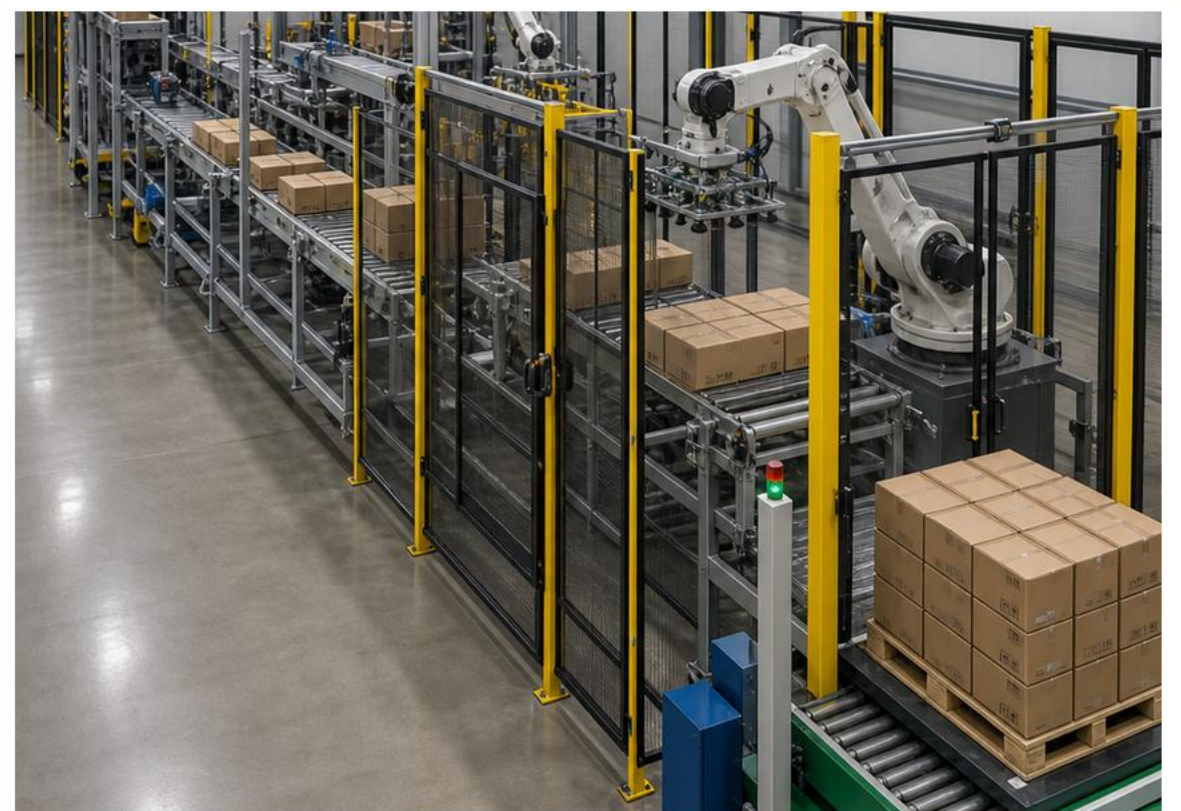


Van woorden naar visual. Minder discussie achteraf.

Je omschrijft het project in gewone taal. AI zet dat in minuten om naar een CAD/3D-bestand dat je vanuit elke hoek en laag kan bekijken en daarna fotorealistisch toont.



Case 1 - Tank farm / process piping



Case 2 - Productielijn / robotcel

● Van tekst naar 3D

● Elke hoek en laag

● Minder discussie

Klanten kopen sneller wat ze begrijpen.

De CAD of afbeelding hoeft niet perfect te zijn. Ze moet wel duidelijk tonen wat je verkoopt, waar de grenzen liggen en wat niet inbegrepen is.

Minder frictie

De klant ziet wat hij koopt zonder elk detail uit de tekst te moeten interpreteren.

Sneller akkoord

Beslissers begrijpen het project sneller en hoeven minder intern te vertalen.

Meer betaalde opties

Access, safety, tooling of extra interfaces worden zichtbaar als bewuste keuzes.

Minder gratis meerwerk

Uitsluitingen en battery limits worden zichtbaar voordat ze discussie worden.

Dit vervangt geen ingenieurswerk.

Het maakt je offerte visueel verkoopbaar en legt vooraf vast wat zichtbaar wel of niet in scope zat.

Tank farm: scopegrenzen zichtbaar maken.

Voor process contractors en integrators waar piping, tie-ins, containment en access snel discussie worden.



Photoreal offertebeeld



CAD bewijslaag

To confirm

Tanks, nozzles, valves, pump skid, pipe rack en E&I blijven zichtbaar als beslispunten.

Paid option

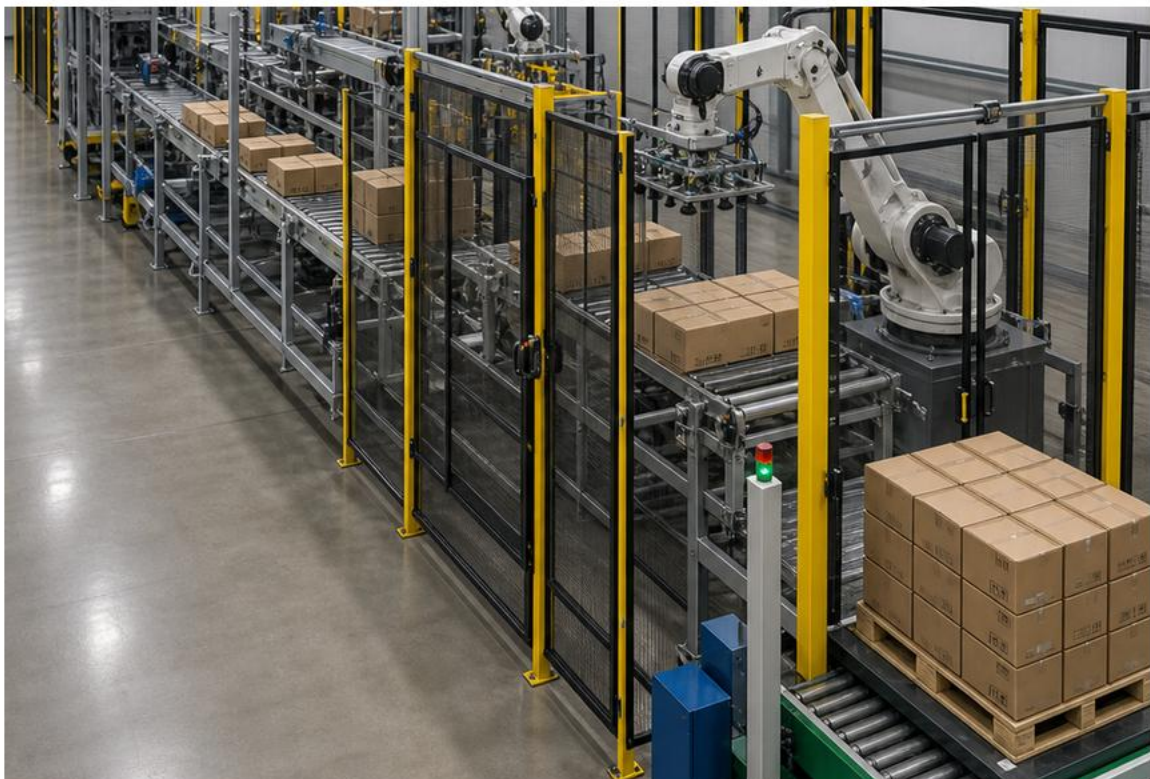
Access platforms, ladders en handrails worden geen stilzwijgende inbegrepen scope.

Excluded

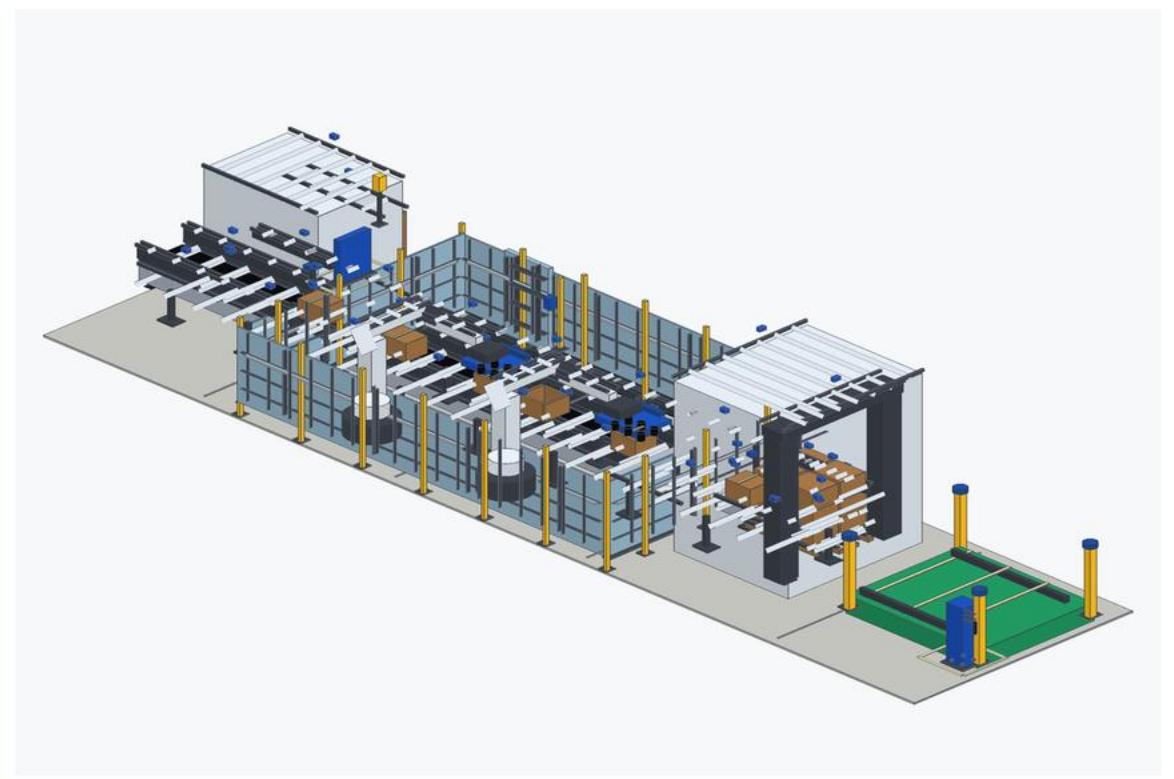
Heat tracing en insulation worden expliciet visueel buiten scope gehouden.

Productielijn: interfaces zichtbaar maken.

Voor machinebouwers, integrators en productiebedrijven waar guarding, tooling en overdracht vaak vaag blijven.



Photoreal offertebeeld



CAD bewijslaag

Machine scope

Conveyors, robot cell, pallet flow en line layout worden meteen begrijpbaar.

Safety

Fencing, access gates en operator zones worden visueel bevestigd.

Interfaces

Upstream, downstream, tooling en klantverantwoordelijkheden worden vroeger besproken.

Niet alleen renderen. Scope bespreekbaar maken.

De technische offerte blijft leidend. De visual helpt vooraf tonen wat inbegrepen, optioneel of uitgesloten is.

Included

Wat zit in de basisofferte?

To confirm

Wat moet de klant nog beslissen?

Paid option

Wat wordt extra verkoopbare scope?

Excluded

Wat valt bewust buiten de prijs?

Confirmed paid <ul style="list-style-type: none">• Paid access platform, ladders, stairs, and handrails
Excluded
Tank farm boundary

Confirmed paid <ul style="list-style-type: none">• AGV-ready transfer station
Excluded
Productielijn boundary

Wat vooraf zichtbaar niet in scope zat, wordt achteraf minder snel gratis discussie.

De visual helpt verkopen en afstemmen. Ze vervangt geen contracttekening.

Visuele offertes maken complexe projecten makkelijker te winnen.

Niet als perfecte engineeringtekening, wel als commerciële scope-weergave die verkoop en verwachtingen ondersteunt.

Sneller begrip

Een visueel scopebeeld verkort de uitleg in sales meetings.

Meer vertrouwen

De offerte voelt concreter en professioneler aan.

Betere upsell

Optionele scope wordt zichtbaar als keuze, niet als discussie.

Minder margelek

Als iets vooraf zichtbaar niet in scope zat, is dat later beter verdedigbaar.

Van technische offerte naar visuele scope-confirmatie.

Voor verkoop, afstemming en minder discussie. Niet ter vervanging van engineering.