



Warum ist Kundenvertrauen Chefsache?

Ein Vertrieb, der auf klare Vorgaben, transparente Prozesse und administrative Unterstützung bauen kann, verfügt über die Basis zum Ausbau der Kundenbeziehung. Um diese Rahmenbedingungen erfolgreich in die gewachsenen und oft komplexen Prozesse eines Instituts zu verankern, ist mehr nötig, als der gute Wille einzelner Vertriebsmitarbeiter. So liegt es an der grundlegenden Philosophie der leitenden Persönlichkeiten, ob und wie Ihr

Vertrieb unterstützt wird, damit das Vertrauen der Kunden in Ihr Institut wachsen kann.

Machen Sie den Aufbau des Kundenvertrauens nicht zum Zufallsspiel, sondern bilden Sie mit dem GHS Quote-to-Order Prozess eine solide Basis dafür. Und Ihr Mitbewerb wird es schwer haben, das Vertrauen Ihrer Kunden ins Wanken zu bringen!

**Stärken Sie Ihr wichtigstes Vertriebskapital:
mit dem GHS Quote-to-Order Prozess!**

Der GHS Quote-to-Order Prozess:

Gezielt ansetzen und spürbar Prozesse im Vertrieb optimieren!

Der Quote-to-Order Prozess ist der klar strukturierte Vertriebsweg von der individuellen Kundenansprache bis hin zum passenden Antrag. Dabei ist der Quote-to-Order Prozess von Institut zu Institut unterschiedlich ausgestaltet; beim einen ist die Bedarfserfassung umfangreicher, beim anderen die Vertragskalkulation. Wenn nun ein Rädchen im kompletten Quote-to-Order Vertriebsablauf nicht funktioniert, kann das Ihren kompletten Prozess ins Stocken bringen und Sie das Vertrauen Ihrer Kunden kosten.

Der optimale Quote-to-Order Prozess stärkt Ihre Vertriebsabläufe, liefert wertvolle Informationen und einen strukturierten Workflow, um die Kunden noch gezielter zu bedienen. Der nachfolgend dargestellte Idealprozess ist eine komplette Abbildung aller potenziellen Teilschritte eines Vertriebsprozesses; vom Angebot bis hin zum Antrag. Er lässt sich transparent als Verkettung aufeinander abgestimmter Schritte untergliedern, die in jedem Institut unterschiedlich gewichtet und ausgeprägt sind:



Die Komponenten im Überblick



Partnermanagement

Zielgruppenorientierte Kontaktverwaltung mit ausführlichen vertriebsbezogenen Kundendaten, inklusive Wiedervorlagemanagement und Betreuungsworkflow.



Anfrage

Strukturierter Beratungsleitfaden zur zielgerichteten Erfassung der Kundensituation, bzw. des aktuellen Kundenbedarfs. Analyse der aufbereiteten Daten des Kunden zur Erstellung eines individuellen Angebots oder als Themengrundlage zukünftiger Beratungsanlässe.



Lösungsfindung

Einfache, schnelle und nachvollziehbare Zusammenstellung der bestmöglichen Produktalternativen und -Kombinationen, inklusive Vergleichsrechnungen.



Kalkulation

Transparente, nachvollziehbare Kalkulation der ausgewählten Finanzprodukte und Simulation verlaufsbedingter Kennzahlen.



Angebot

Automatische Erstellung individueller Angebote, inklusive Zusammenstellung der Informationsdokumente und relevanter Formulare, sowie Ablage aller Angebotsdaten.



Angebotsverfolgung

Workflowgesteuerte Wiedervorlage sowie automatische Kennzahlengenerierung für ein effektives Vertriebscontrolling.

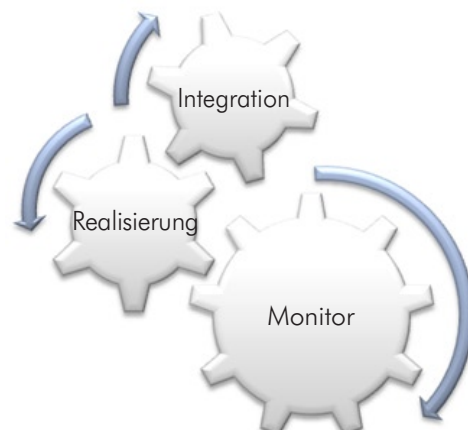


Antrag

Dokumentation des Vertriebsergebnisses: Antrag oder Ablehnung. Medienbruchfreie Datenübernahme aus dem Angebotsprozess in die Antragserfassung. Initialisierung oder Neu-Terminierung nachgelagerter Vertriebsaktivitäten.

Das GHS Quote-to-Order Vorgehens-Modell:

Wenn man eine integrative und funktionale Lösung entwickeln will, muss man über den Tellerrand blicken und sich mit der Situation des Instituts, dem Angebot und den vorhandenen Strukturen und Prozessen auseinandersetzen. Damit all diese Rahmenbedingungen lückenlos abgesteckt werden, hat die GHS das Quote-to-Order Vorgehens-Modell entwickelt.



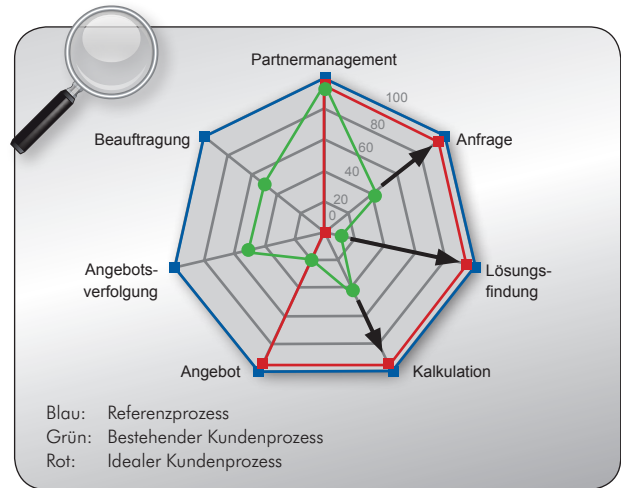
Schritt 1: Q2O-Monitor

Mit dem Q2O-Monitor, der Analysephase des GHS Quote-to-Order Prozesses, werden Ihre Vertriebsabläufe skizziert und untersucht. Dabei werden die für Sie wichtigen Erfolgsfaktoren identifiziert und deren Stärkung durch die einzelnen Elemente des Quote-to-Order Prozesses definiert. Für die Entwicklung eines stichhaltigen Lösungskonzeptes, das auf die nachhaltige Kundenbindung Wert legt, richten wir unsere volle Aufmerksamkeit auf die Bereiche, in denen noch keine optimale Lösung im Einsatz ist. Das Ergebnis des Q2O-Monitor ist ein praktikabler Lösungsweg für Ihr Institut, der Ihren Quote-to-Order Prozess individuell und auf den maximalen Nutzen hin optimiert. Gleichzeitig erhalten Sie einen konkreten realistischen Kostenrahmen für die Umsetzung Ihrer Anwendung.

Drehen Sie am richtigen Rädchen!

Die genaue Analyse Ihrer bestehenden Prozesse zeigt klar auf, welche Abläufe bereits gut funktionieren und an wel-

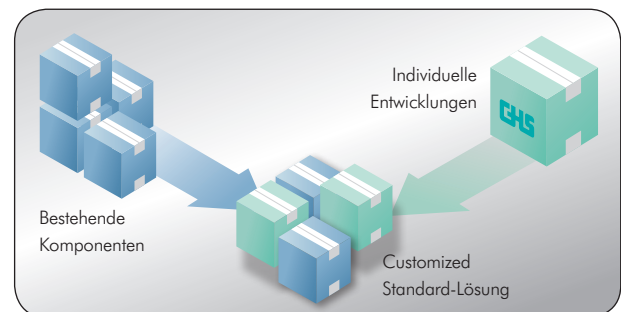
chen Stellen Sie Ihren Vertrieb weiter unterstützen können. Das Ergebnis des Q2O-Monitor ist eine dokumentierte Prozessanalyse, ein Pflichtenheft und ein transparentes Angebot. Damit wird klar die weitere Vorgehensweise aufgezeigt.



Schritt 2: Q2O-Realisierung

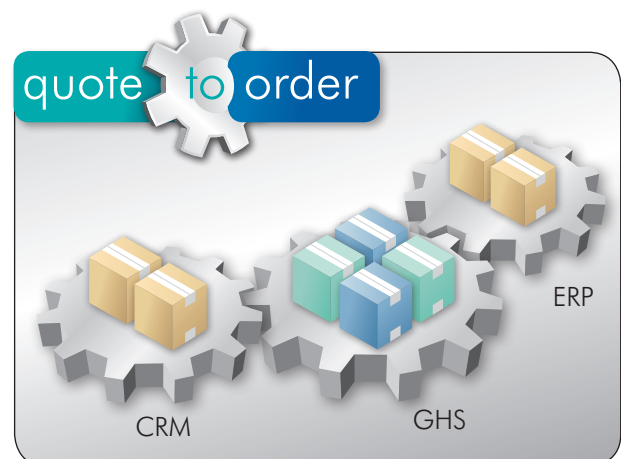
Der Vertriebsweg im Finanz- und Versicherungswesen ist individuell. Daher pressen wir Ihre Quote-to-Order Anwendung auch nicht in eine Standard-Applikation. GHS nutzt vorhandene Komponenten und Entwicklungswerkzeuge, um kompetent und zeitnah Ihre ideale customized Standard-Lösung zu erarbeiten. Die bestehenden Prozesse werden unter Verwendung neuester Technologien integrativ und wirtschaftlich ergänzt oder weiter verbessert. So ist mit dem Einsatz bewährter Komponenten und zusätzlicher individueller Entwicklungen auf Basis modernster Standards die Zukunftssicherheit Ihrer Lösung gewährleistet. Sie erhalten einen

customized Quote-to-Order Prozess, der perfekt ineinandergreift und damit Ihren Vertrieb unterstützt, um Ihre Beratungsqualität zu steigern.



Schritt 3: Q2O-Integration

Das perfekte Ineinandergreifen des kompletten Quote-to-Order Prozesses wird auch durch die vollständige Integration in Ihre bestehende Systemlandschaft erreicht. Ihre Daten werden zentral und konsistent gespeichert und die Regeln und Funktionen aus Ihrem Kernsystem sowie dem CRM-System werden genutzt. Somit erhalten Sie endlich eine voll integrierte Lösung, welche die Vorteile beider Systemwelten sinnvoll verbindet. Damit wird jeder Prozess fortlaufend dokumentiert und bleibt nachvollziehbar. Zusätzlich erweitert die Bereitstellung vertriebsbezogener Kennzahlen Ihr Berichtswesen und schafft die Grundlage zur zielgerichteten Steuerung und Unterstützung des Vertriebs.



Welche Effekte hat ein strukturierter Quote-to-Order Prozess:

Auf Ihr Institut?

Mit dem lückenlosen Quote-to-Order Prozess verfügen Sie über eine Anwendung, mit der Sie aus jedem Bereich des Vertriebsablaufs reelle prozessbezogene Daten gewinnen. Die Bereitstellung dieser vertriebsbezogenen Kennzahlen bietet Ihnen nicht nur Transparenz hinsichtlich Ihres Vertriebs, sondern zeigt klar Möglichkeiten zur Optimierung auf. Da der GHS Quote-to-Order Prozess Ihre Kunden im Fokus hat, richten sich die Vereinfachungen oder Verbesserungen nicht nur auf nackte Verkaufszahlen, sondern auf die nachhaltige Vertriebsprozessoptimierung.

Auf Ihren Vertrieb?

Die klare Strukturierung des Vertriebsablaufs in einzelne, kundenbezogene Schritte und die fokussierte Unterstützung jedes Vertriebschrittes ermöglicht eine exakte Vertriebssteuerung und eine wertvolle Unterstützung für Ihre Vertriebsmitarbeiter; von der Administration, Dokumentation, Informationsgewinnung, bis hin zur Angebotsverfolgung. Damit schaffen Sie Freiraum für eine noch persönlichere

Betreuung. Zudem erhöhen Sie mit der automatischen Erstellung individueller und kundenwunschorientierter Angebote deren Qualität. So steigern Sie wirkungsvoll das Vertrauen Ihrer Kunden und damit die Bindung gegenüber Ihrem Institut.

Auf Ihre EDV und IT?

Mit der hoch-integrativen Quote-to-Order Lösung sichern Sie die konsistente Datenhaltung und die Nachvollziehbarkeit sämtlicher Prozesse. Auf Basis modernster Standard-Technologien profitieren Sie von einer Lösung, die bestehende Strukturen und Funktionalitäten einbezieht und Ihre Anforderungen auch in Zukunft optimal unterstützt. Einfache Administration und zuverlässiger Support machen die GHS Quote-to-Order Anwendung zu einer sicheren Investition.

Nutzen Sie mit der GHS einen Partner, der für Sie eine Vertriebslösung aus der Praxis für die Praxis entwickelt hat.

Sie möchten mehr wissen?

Beispielsweise wie ein Kunde der GHS mit Quote-to-Order seine Angebotserstellung individualisiert und um ein Vielfaches erfolgreicher gestaltet hat oder ein weiterer Kunde seine Antragserfassung mit neuester Webtechnologie an den Point of Sale verlagert hat und damit neben Effizienz auch ein Höchstmaß an Qualität gewinnen konnte oder wie ein GHS-Kunde mit Quote-to-Order einen Beratungsworkflow installiert hat, der eine nachhaltige Kundenbetreuung sichert?

Dann kontaktieren Sie uns, vereinbaren Sie ein unverbindliches Informationsgespräch und lernen Sie die Vorteile des GHS Quote-to-Order Prozesses auch für IHR Institut kennen!



GRUBER & HUFNAGEL
Softwareentwicklung GmbH

Am Bauernwald 3
76764 Rheinzabern
Tel: 07272 9270-0
Fax: 07272 9270-90
info@ghs-software.de
www.ghs-software.de