



DurchBlick für das S-Finanzkonzept

Qualität und Potenzial aktiv steuern



DurchBlick für das S-Finanzkonzept

Nur reden reicht nicht!

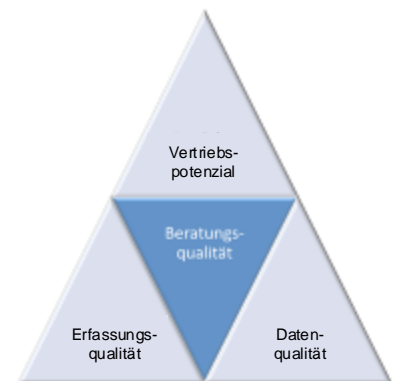
Wissen Sie, wie vertriebsstark ihr Haus wirklich ist? Fragen Ihre Berater im Finanzcheck tatsächlich alle Bedarfsfelder des Kunden ab? Landen die gewonnenen Informationen dann auch im OSPlus?

Klarheit bekommen Sie nur, wenn Sie die Qualität der Beratungsgespräche messen. Nur dann sehen Sie, welche Vertriebsseinheiten noch Potenzial haben und was zu tun ist, um kontinuierlich besser zu werden.

Fakten statt Bauchgefühl

Unser System „DurchBlick“ gibt Ihnen die Daten, die Sie dazu brauchen. Es informiert Sie jederzeit über den aktuellen Stand und die Trends bei Vertriebspotenzialen und Datenqualität.

In DurchBlick steckt das Wissen von erfahrenen Vertriebsmanagern aus der Sparkassen-Finanzgruppe. Wir haben mit ihnen aussagekräftige Kennzahlen für die Beratungsqualität gemäß S-Finanzkonzept erarbeitet.



Beratungsqualität sichtbar machen

DurchBlick bietet mehr als fünfzig auf das S-Finanzkonzept zugeschnittene Kennzahlen. Kompakte Management-Berichte zeigen Ihnen auf einen Blick, wo noch Potenziale schlummern. Der Drill-Down aus den Übersichten in die Detailinformationen ist einfach und intuitiv.

DurchBlick bewertet die Beratungsqualität auf Ebene des Beratungsbogens insgesamt und durchleuchtet einzelne Bedarfsfelder im Detail, zum Beispiel die Erfassungsqualität jeder Geschäftsstelle im Bereich Service und Liquidität für bestimmte Kundensegmente. Aus der Analyse der Folgeereignisse werden Verkaufsstärke und Abschlussorientierung Ihrer Vertriebsseinheiten ersichtlich. Der zeitliche Verlauf der ermittelten Werte zeigt Ihnen, wie sich die Beratungsqualität entwickelt. So können Sie gezielt Schulungsmaßnahmen planen und sehen im Nachgang, ob sie erfolgreich waren.

Vertriebspotenziale aktiv managen

Sie wollen wissen, welches Abschlusspotenzial sich aus den weichen Kundeninformationen ergibt? DurchBlick bietet aussagekräftige Analysen und Darstellungen Ihrer Vertriebspipeline. Sie wollen auf dieser Grundlage erfolgreiche Vertriebskampagnen durchführen? DurchBlick zeigt Ihnen, wo Sie Ihre Datenqualität verbessern müssen, um Ihre Zielgruppe trennscharf anzusprechen.



Ihr Navigationssystem zur Vertriebsparkasse

Als moderne Web-Anwendung lässt sich DurchBlick direkt aus dem OSPlus-Portal aufrufen. Die mehr als fünfzig enthaltenen Kennzahlen sind jeweils übersichtlich gruppiert. Balken- und Tortendiagramme geben einen schnellen Überblick über unterschiedliche Geschäftsstellen und Bedarfsfelder. Ausreißer und Trends lassen sich so auf einen Blick erfassen. Die Benutzerrechte ergeben sich jeweils aus den KURS-Rechten im OSPlus. Die Datenversorgung erfolgt automatisch über die Statische Schnittstelle von OSPlus.

Eingebettet
in OSPlus



Die Kennzahlen zum S-Finanzkonzept sind für alle Ebenen Ihrer Sparkasse wertvoll. Als Manager erhalten Sie die nötigen Informationen, um sicher strategische Vertriebsentscheidungen zu treffen. Die Teamleiter Ihrer Vertriebseinheiten können vorhandene Stärken weiter ausbauen und offene Potenziale angehen. Der einzelne Berater bekommt direktes Feedback zur Qualität seiner durchgeführten Beratungsgespräche.

Informationen
auf den Punkt

Die Einführung eines Management-Informationssystems braucht Erfahrung. Unsere Consultants mit langjähriger Expertise im Sparkassenumfeld unterstützen und beraten Sie, damit Sie Ihre Ziele erreichen. Als Software- und Beratungshaus mit umfangreicher Erfahrung bei der Entwicklung von Individualsoftware können wir auch Anpassungen und Erweiterungen für Sie umsetzen – ganz nach Ihren Vorstellungen und Wünschen.

Einführung
leicht gemacht

- ✓ Qualitative Bewertung der S-Finanzkonzept-Beratungsbögen
- ✓ Visualisierung der Vertriebspipeline
- ✓ Datenqualitätsmanagement für das S-Finanzkonzept
- ✓ Steuerungsinstrument für Personalentwicklung und Schulungen
- ✓ Ablösung proprietärer Managementberichte
- ✓ Nahtlose Integration in OSPlus

Ihre Vorteile
im Überblick



Ihr Ansprechpartner

Dr. Christian Markl
Produktmanagement
Banken und Sparkassen

Telefon +49 (0) 89 / 5307 – 44528
Telefax +49 (0) 89 / 5307 – 4445
E-Mail christian.markl@4soft.de
Web <http://www.4soft.de>

Dr. Oliver Hühn
Geschäftsbereichsleiter
Banken und Sparkassen

Telefon +49 (0) 89 / 5307 – 44514
Telefax +49 (0) 89 / 5307 – 4445
E-Mail oliver.huehn@4soft.de
Web <http://www.4soft.de>

4Soft GmbH
Mittererstraße 3
80336 München

4SOFT