



Bamberg, Januar 2016

Wie Digitalisierung im Büroalltag Makler entlasten kann

Nutzen der Digitalisierung

Freiraum für mehr Vertriebstätigkeit schafft der PC bei wiederkehrenden Tätigkeiten im Büro: unermüdlich und zuverlässig ohne Urlaub und Krankheit. Der PC ersetzt jeden Aktenschrank und bietet schnellsten Zugriff auf einzelne Dokumente.

Mit perfekt vorbereiteten Besuchsterminen erhöhen sich die Umsatzchancen. Ob Außendienst oder Home Office, überall und rund um die Uhr stehen aktuelle Informationen auf Abruf und Unternehmen gewinnen zeitliche und räumliche Unabhängigkeit. Neugeschäft lässt sich aus dem Kundenstamm generieren, wenn alle Kunden mit bestimmten Vertrag einfach zu finden sind. Der Innendienst wird entlastet, wenn die Vermittler selbständig ihre Besuchstermine vorbereiten können. Digitale Informationen sind sekundenschnell abzurufen, zu versenden und zu bearbeiten. Darüber hinaus entsteht perfekte Kontrolle z.B. über Provisionserwartung und Provisionsansprüche.

Interessenten akquirieren – Anträge abschließen

- Akquise und Kundenbetreuung optimieren: Die Kontakthistorie über Telefongespräche sowie Besuchstermine zeigt die Aktivitäten der Vermittler und hilft zukünftigen Umsatz vorzubereiten
- Keine Termine mehr verpassen: Der PC meldet rechtzeitig Termine und Vertragsabläufe
- Netzwerk aufbauen: Familienmitglieder und Empfehlungen setzen Sie in Beziehung
- Keine Suche mehr: Verträge, Korrespondenz, E-Mails sind einfach beim Interessenten oder Kunden aufzufinden
- Bei Fremdverträgen erhöhte Chancen auf Neugeschäft: Erfasster Ablauf von Fremdverträgen bereitet zukünftigen Umsatz vor
- ABC Kunden sind leicht zu markieren und zielgenau anzusprechen
- Immer den richtigen Ansprechpartner bei Emails und in der Korrespondenz
- Souveräne Kontrolle bei eigenen und delegierten Aufgaben

Pressemeldung

Anträge systematisch bearbeiten

Sie behalten Überblick über alle eingereichten Anträge.

- Ihr Bestand wird zu ihrem Kapital: Immer aktuelle Adressen, Telefonnummern und Email-Adressen
- Jeder Antrag wird leicht auffindbar beim Kunden erfasst: Sie können jede Rückfrage des Kunden, der Gesellschaft oder des Vermittlers schnell beantworten
- Nachbearbeitungen werden kontrollierbar: Falls der Vermittler nochmals tätig werden muss, können Sie ihm eine Aufgabe mit Frist und Priorität einstellen.
- Ihr Kundenservice ist optimiert: Anrufer können schnell Auskunft erhalten. Die lückenlose Kontakthistorie zeigt alle Termine, E-Mails und Korrespondenz lückenlos, egal welcher Mitarbeiter aktiv war
- Sie finden sofort den zuständigen Berater bei Rückfragen und garantieren Vermittlern Kundenschutz

Gesellschaften kontrollieren

- Provisionserwartungen kalkulieren: Sofort berechnet der PC, welche Provision Ihr Unternehmen von der Gesellschaft zu erwarten hat und welche Provisionen Sie an die Vermittler zu zahlen haben
- Bestandsprovisionen nachprüfen: Ansprüche auf Bestandsprovisionen lassen sich zuverlässig nachprüfen
- Die im Unternehmen verbleibende Provision nach Abzug der Vermittlerprovisionen, wird sofort berechnet aber nur autorisierten Anwendern aufgezeigt
- Kontrolle der von den Gesellschaften überwiesenen Provision: Sie prüfen schnell und einfach ihre Firmenabrechnung
- Stornohaftung exakt berechnen: Sie können automatisch bei jedem einzelnen Vertrag exakt die Stornohaftungszeit berechnen lassen.
- Haftungsrisiken zuverlässig einschätzen: Sie können mühelos Ihren Bestand bewerten
- Bleiben Provisionen offen, können Sie den jeweiligen Antrag sofort nachfassen

Vermittler unterstützen und motivieren

- Leistungsanreiz durch Vergütung schaffen: Vermittler sind über die Vergütung zu Spitzenleistung zu motivieren. Belohnen Sie Top-Verkäufer! Bieten Sie Incentives und Wettbewerbe
- Leistungsträger an das Unternehmen binden: Fördern Sie Mitarbeiteranbau! Vermittler können ihre Kundendaten selbst bearbeiten. Garantieren Sie Kundenschutz.

Pressemeldung

- Sollten ihre Vermittler in Hierarchie stehen, werden alle am Vertrag beteiligten Vertriebspartner mit ihrer Provisionserwartung gelistet.
- Nachvollziehbare Abrechnung für Vermittler: Vermittler erhalten bei der Abrechnung Übersicht über alle abgerechneten Verträge
- Auch Umsatzbeteiligungen, Verträge, an denen der Vermittler mitverdient, werden nachvollziehbar gelistet

Über FABIS

FABIS entwickelt seit 1988 Software für die Vertriebssteuerung. Spezialgebiet sind die Provisionsabrechnung und das Vertriebspartner Management. Zu den Anwendern gehören Vertriebsorganisationen unterschiedlicher Branchen wie Finanzdienstleistung, Telekommunikation, Fertighausbau.

Grundfunktionalitäten sind Revisionssicherheit, Internationalisierung und die flexible Oberfläche. Der modulare Aufbau des offenen Java-Systems unterstützt sowohl schnelle Integration als auch Datenaustausch mit vorhandenen IT-Systemen. Schnittstellen werden definiert und nicht programmiert.

FABIS realisiert aus einer Hand praxisnahe Analyse, Konzeption, Softwareentwicklung, Einführung sowie Betreuung. Die flexiblen Standardmodule dienen als Basis in der Individualprogrammierung.

Die Systeme sind als Cloud-Lösung oder als Hosting-System einzusetzen.

Presseinformationen:

Nicola Strätz
Vertriebsleitung

Durchwahl: +49 951 98046-107
Telefax: +49 951 98046-150
Email: nstraetz@fabis.de

FABIS
Ottostr. 15
96047 Bamberg

Presseinformationen finden Sie unter www.fabis.de/presse