

in|RELATION Salesforce

Steigern Sie Ihre Customer Experience mit dem Salesforce Template für die Versicherungswirtschaft



Veränderte Kundenbedürfnisse erfordern innovative Lösungen

UNSERE LEISTUNGEN

Als Salesforce-Partner mit umfassender Branchenkompetenz im Versicherungs- und -betrieb unterstützt adesso Sie bei der Prozessanalyse, -modellierung, Konfiguration, Anbindung von Drittsystemen, Datenmigration und bei der Umsetzung Ihrer individuellen Anforderungen.

Die steigende Anzahl an mobilen Geräten, höhere Erwartungen an die Customer Experience und neue Wettbewerber aus dem InsurTech-Bereich verändern zunehmend die Versicherungsbranche. Um den wachsenden Bedürfnissen nach einer nahtlosen Customer Experience und nach digitalen Services gerecht zu werden, sind innovative Lösungen gefragt.

Effiziente Gestaltung der Vertriebsprozesse

adesso bietet Ihnen mit dem Salesforce Template für die Versicherungswirtschaft eine umfassende und innovative Lösung für ein modernes Partnermanagement, das Vertriebs-, Vertrags- und Schadensangelegenheiten, Marketing sowie den Kunden- und Vermittlerservice abdeckt. Die Visualisierung von Daten ermöglicht Ihren Mitarbeitern eine schnelle 360°-Sicht über Geschäftspartner sowie einen umfassenden Überblick über dessen Haushalt und bildet neben bestehenden auch Fremdverträge ab. Gepaart mit umfangreichen Dashboards und Reports, werden damit neue Potenziale für die Akquise, den Vertrieb und Kundenservice eröffnet. Die Financial Services Cloud entspricht einer Kombination aus den beiden führenden CRM-Systemen Salesforce Sales Cloud und Salesforce Services Cloud. Damit erhalten Sie die neueste Lösung der weltweit führenden CRM-Systeme, die neben der Vertriebs- auch umfassende Servicekomponenten beinhaltet.

Auf diese Weise können sich Ihre Mitarbeiter auf die wichtigen Dinge konzentrieren – den Auf- und Ausbau der Kundenbeziehungen.

MOBILE FIRST

Mit dem Mobile-First-Ansatz verfolgt Salesforce die Nutzung der Financial Services Cloud auf allen mobilen Endgeräten. Damit wird ein standortunabhängiger, direkter und schneller Zugriff auf alle relevanten Daten und Funktionen ermöglicht.

Funktionalitäten im Überblick

Partner

- > 360°-Sicht auf Partner und dessen Haushalt
- > Übersichtliche Verwaltung der Stamm- und Akquisedaten
- > Kontakt- und Aktivitätenhistorie

Lead/Interessant

- > Erfassung und Qualifizierung von Interessenten
- > Ranking der Interessenten durch KI-gestützten Score
- > Verfolgung und Auswertung der Leadquellen

Beratung

- > Integrierte Funktion sowie eine Möglichkeit zur Anbindung von Drittlösungen - etwa zur Durchführung von Analyse- und Beratungsgesprächen
- > Zuweisung von Interessenten und Partnern an einen Vermittler nach bestimmten Kriterien - etwa räumliche Distanz und Spezialisierung
- > KI-Unterstützung bei der Aufdeckung von Up- und Cross-Selling-Potenzialen

Service

- > Erfassung aller Kundenvorgänge gebündelt in einem Kanal
- > Unterstützung der präferierten Kontaktkanäle der Partner
- > Vollständig integrierte Kundenportale zur eigenen Übersicht sowie zur engeren Zusammenarbeit mit Partnern

Reports/Dashboards

- > Umfassende Auswertung und Gewinnung neuer Erkenntnisse durch integrierte Analytics-Funktionen
- > Die Vielzahl von versicherungstypischen Reports und Dashboards sind out of the box verfügbar
- > Einfache Erstellung und Anpassung neuer Reports und Dashboards

Aufgabenplanung

- > Zentrale Verwaltung und Steuerung aller kundenrelevanter Aufgaben
- > Outlook-Integration zur Synchronisierung von Aufgaben und Terminen
- > Planung und Abstimmung von Kundenterminen inklusive individueller Agenda durch Lightning Scheduler
- > Vereinbarung von Terminen über das Kundenportal direkt durch den Interessenten oder den Partner

adesso AG

Adessoplatz 1
44269 Dortmund
Deutschland
T +49 231 7000-7000
F +49 231 7000-1000
E info@adesso.de

Sie wollen erfahren, wie die Erfolgsfaktoren konkret aussehen? Sprechen Sie uns an!

Markus Spillner | Leiter Competence Center Salesforce | T +49 152 38097277 | markus.spillner@adesso.de