

ReportManager Vertriebssteuerung

Strategiekonforme Vertriebssteuerung durch intelligentes Reporting.

Vertriebssteuerung mit ReportManager.

»Seit Jahren begleite ich unsere Kunden beim Einsatz des ReportManagers. Mich freut es besonders, wenn ich unser Versprechen kompromissloser Gestaltungsfreiheit – manchmal zum Erstaunen der Kunden – einlösen kann: Bis heute konnten wir jedes gewünschte Berichtsdesign abbilden.«

Daniel Wiegelmann, Produktmanager



Sie haben eine Vision, wie Ihr Institut mittel- und langfristig positioniert sein soll, und verfolgen konsequent die daraus abgeleitete Strategie. Eingebettet in diese Strategie stellt die Sicherung des täglichen Markterfolgs hohe Anforderungen an die Vertriebssteuerung. Ein Zielsystem operationalisiert Ihre Strategie für Berater und Führungskräfte und macht Verantwortungsbereiche transparent.

REPORTMANAGER: GENAUSO DYNAMISCH WIE IHR UMFELD.

Der intensive Wettbewerb mit hohem Margendruck und schnell wechselnden Markttrends bedingt eine enge Steuerung vertrieblicher Aktivitäten. Dies gelingt nur, wenn Ihr Reportinginstrument genauso dynamisch agiert wie Ihr Marktumfeld und den Vertrieb zeitnah und präzise über Ziele und die erreichten Ergebnisse informiert.

VOLLSTÄNDIGE, INTEGRIERTE DATENBASIS.

Der »ReportManager« führt die Daten des Rechenzentrums (S-DWH, IDH, IDV, OSPlus), der Verbundpartner sowie sparkassenindividuelle Daten zusammen und veredelt

Strategiekonforme Vertriebssteuerung durch intelligentes Reporting.

diese nach individualisierbaren Regeln. Im Anschluss steht Ihnen dieser Datenbestand sowohl für standardisierte, regelmäßig wiederkehrende Berichte als auch für kurzfristige Ad-hoc-Analysen zur Verfügung. So sorgen Sie jederzeit für die Konsistenz der Auswertungen untereinander.

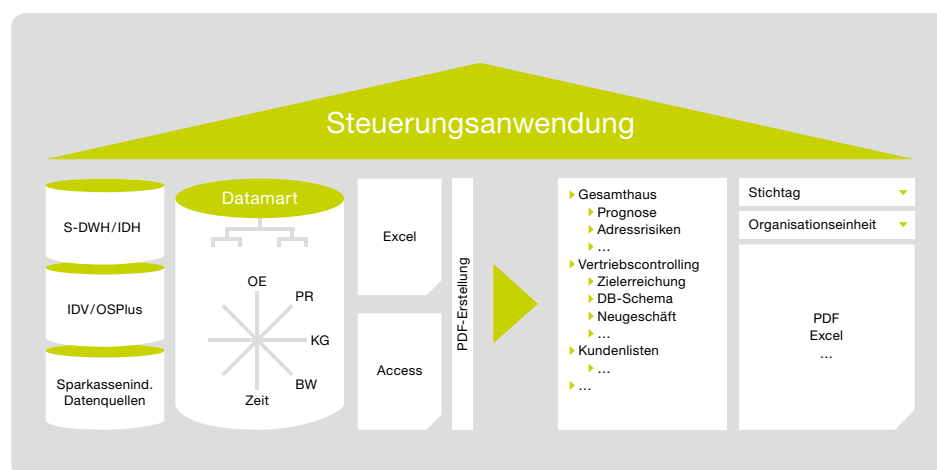
In allen Phasen der Verarbeitung haben Sie zahlreiche Gestaltungsmöglichkeiten, z. B. um die gelieferten Rohdaten untereinander zu verknüpfen und aufzuarbeiten. Sie schaffen damit eine zentrale Datenbasis für sämtliche Auswertungen und finden Antworten auf nahezu alle Steuerungsfragen, insbesondere aus den Bereichen Vertriebssteuerung, Kundenkontaktmanagement, Aktivitätencontrolling, Adressrisikomanagement oder Kreditneugeschäft. Ergänzend schaffen Sie sich ein Instrumentarium für die Segmentierung und Zielgruppenbildung nach DSGVO-Konzepten.

VERTRIEB STEuern UND UNTERSTÜTZEN – IN ALLEN FACETTEN.

Die zentralen Fachabteilungen besitzen eine Vielzahl von Möglichkeiten zur Gestaltung von Inhalt und Format der Berichte: Bestandsentwicklungen, komplexe Zielreports, Berichte zu durchgeführten Finanzplanungsgesprächen mit Produktabschlüssen und Cross-Selling-Quoten, Einzelgeschäftslisten zur Nachvollziehbarkeit und Akzeptanz sowie Kundenlisten je Berater inklusive Ist-Produktnutzung oder Produktpotenzialen. Neben dem Vertriebsreporting im engeren Sinne bietet der „ReportManager“ zahlreiche Möglichkeiten für die Vertriebsunterstützung durch intelligente Informationsbereitstellung.

KOMFORTABLE VERÖFFENTLICHUNG IM BERICHTSCOCKPIT.

In Form eines übersichtlichen, intuitiv bedienbaren Cockpits sorgt der »ReportManager« für eine automatisierte, zielgruppengerechte Bereitstellung. Die Berichtsempfänger erhalten einen schnellen und einfachen Zugriff auf sämtliche Steuerungsberichte.



Ihre Vorteile mit ReportManager.

STEUERUNGSKOMPETENZ AUSBAUEN.

- Zentrales Portal für alle Steuerungsberichte unter einer integrierten Oberfläche
- Vollumfängliche oder gezielte Nutzung für viele weitere Themen wie bspw. Kundenkontaktmanagement und Qualifizierung von Kundensegmenten
- Komprimierte Darstellung steuerungsrelevanter Kennzahlen individuell pro Zielgruppe
- Einzelkonten beziehungsweise Einzelverträge als Datenbasis mit beliebigen Verdichtungsmöglichkeiten
- Akzeptanzfördernde Nachvollziehbarkeit von Ergebnissen bis zum einzelnen Konto
- Bildung eines beliebig auswertbaren Ergebnismwürfels durch individuelle Zusammenfassung von Organisationseinheiten, Produkt- und Kundengruppen
- Umfassende Abdeckung entscheidungsrelevanter Perspektiven durch Integration beliebiger Datenquellen
- Berichtsrhythmus wahlweise monatlich (Bestände, Wachstum etc.) oder wöchentlich (Aktivitäten, Kampagnen etc.)
- Kompromisslose Flexibilität zur Gestaltung von Auswertungen

ERTRÄGE STEIGERN.

- Konsequente Ausrichtung des Vertriebs auf die operativen und strategischen Unternehmensziele
- Abbildung von Ist- und Zielzustand für alle Berichtsgrößen inklusive Ausweis möglicher Einflussfaktoren und Details
- Effektive Unterstützung der Führungsarbeit im Vertrieb
- Erhöhung der Kundenbindung durch Steigerung der Produktnutzung
- Bessere Nutzung von Vertriebspotenzialen durch intelligente Gestaltung von Kundenlisten nach Vertriebspotenzialen, Deckungsbeiträgen, Datum des letzten Kontaktes u. v. m.

PROZESSKOSTEN SENKEN.

- Schnelle Einführung durch vorkonfigurierte Importschnittstellen und Verarbeitungslogik
- Schnelles und einfaches Gestalten von Berichtsvorlagen mit vorhandenem Excel-Wissen
- Ad-hoc-Auswertungen durch die Fachabteilung ohne zusätzliche IT-Kosten
- Konzentration im Vertrieb auf die wirklich relevanten Kennzahlen und Berichte
- Automatisierte Verarbeitung und Veredelung aller Daten nach klar definierten, individualisierbaren Regeln
- Automatisierte Erstellung und Bereitstellung von Berichten für alle definierten Empfänger
- Drill-Down zum direkten Zugriff auf Einzelkonto-/ Einzelvertragsdaten

AUFSICHTSRECHTLICHE ANFORDERUNGEN ERFÜLLEN.

- Dokumentierte, nachvollziehbare Methodik zur Aufbereitung und Veredelung der Daten
- Unterstützung der Trennung von Benutzer- und Fachadministration
- Zertifizierung gemäß OPDV 1/2015

Wir stärken Ihre digitale Fitness.

Unsere Motivation ist es, für jeden Kunden umfangreiche Potenziale zur Ertragssteigerung und Prozesskostensenkung durch klugen Softwareeinsatz zu realisieren. Unsere Leidenschaft ist es, durch engen persönlichen Kontakt auch Details herauszuarbeiten und so nicht nur Prozesse zu optimieren, sondern den Menschen hinter den Prozessen das Leben immer wieder ein Stückchen leichter zu machen.

Mehr als
80 Sparkassen
steuern ihren Vertrieb
erfolgreich mit dem
ReportManager.

Sprechen wir über die Möglichkeiten!

IHRE ANSPRECHPARTNER

Mathias Bokelmann

Fachbereichsleiter Banksteuerung & Revision

Fon: 0251 9159-130

E-Mail: mathias.bokelmann@guidecom.de

Dr. Christoph Vogelsang

Berater Lösungsintegration Banksteuerung & Revision

Fon: 0251 9159-190

E-Mail: christoph.vogelsang@guidecom.de

BANKSTEUERUNG | MARKTSERVICE | ORGANISATION | PERSONAL | REVISION | VERTRIEB

GuideCom GmbH | Hafenweg 14 | 48155 Münster | www.guidecom.de