

Cross-Selling-Potenziale effizient nutzen



Land: Deutschland
 Branche: Finanzdienstleistungen

Ihre Vorteile

- Detaillierter Überblick über sämtliche Bankprodukte
- Gezielte Analyse der Nutzungsstruktur von Kunden, gestaffelt nach Zielgruppe, Alter, Familienstand etc.
- Priorisierung einzelner Bankprodukte für die Vertriebsseinheiten
- Präzise Zielvorgaben und einfacher Zielabgleich
- Nutzung des FI-Standards für die Datenversorgung
- Praxisorientierter Berichtsstandard online mit Drill-down-Funktion und jederzeitige Überführung in Standard-dateiformate wie PDF, Word, Excel
- Kontrolle über die Einhaltung von strategischen Vorgaben durch Hinterlegung von Zielwerten
- Geringer Betriebsaufwand durch Vorgaben für IDV-Select und Standard-Upload-Prozedur
- Nutzung des Datenbestands für tiefer gehende Analysen im Vertriebsmanagement

Ihre Partner:



Vertriebscontrolling für Sparkassen

Die Ausgangssituation

Mit ihrem hohen Marktanteil von rund 50 Prozent haben Sparkassen einen entscheidenden Vorteil im ständig zunehmenden Wettbewerb. Denn bestehende Kunden können wesentlich leichter für weitere Produkte begeistert werden als Fremdkunden. Um die bestehenden Potenziale optimal auszuschöpfen, ist jedoch eine präzise Analyse der Zielgruppen und ihrer Produktbestände nötig. Mindestens ebenso wichtig ist die darauf ausgerichtete Steuerung des Vertriebs.

Die Anforderungen

Sparkassen stehen damit vor der Herausforderung, die gesamte Palette der Bankprodukte sowohl bis ins Detail als auch aggregiert analysieren zu können. Und zwar gilt das nicht nur für eigene Produkte von der Sparanlage bis zum Kredit, sondern auch für die gesamten Verbundprodukte – Bausparen, Versicherungen und Wertpapiere. Gefordert ist dabei neben Auswertungen auf Kundenebene vor allem das Vertriebscontrolling. Aktuelle Abschlüsse und Berateraktivitäten müssen exakt bestimmt, Zielgrößen definiert und die erzielten Erfolge kontrolliert werden.

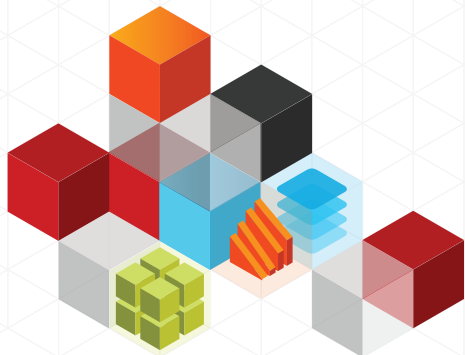
Die Lösung

skreports Vertriebscontrolling ist ein besonders schlankes und bedienungsfreundliches System, um alle verfügbaren Datenquellen sehr einfach zusammenzuführen, auszuwerten und zu vergleichen. Zielvorgaben können differenziert definiert und tagesaktuell kontrolliert werden. Dabei geben Ihnen Ampelsymbole einen schnellen Überblick, ob die angestrebten Ziele erreicht wurden – beispielsweise bei den monatlichen Standardreports auf Berater- oder Filialebene. Das System ermöglicht eine Betrachtung der Informationen, Ziele und Erfolge auf verschiedenen Ebenen – vom einzelnen Kunden bis zu ganzen Zielgruppen, vom einzelnen Berater oder Vermittler bis zu Vertriebsseinheiten oder dem Gesamthaus.

Auswertungsebenen und Kennzahlen (Auszug)

Institut	Vertriebsbereich	Berater	
Bankprodukte	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Spar und Giro ▪ Darlehen ▪ Wertpapiergeschäft ▪ Bausparen ▪ Versicherungen 		Entwicklungsanalyse
Informationen	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Neuabschlüsse ▪ Bestandsveränderungen ▪ Gebundenes Geldvolumen ▪ Bankprodukte je Kunde ▪ Deckungsbeitrag je Produkt ▪ Aktivitäten der Berater 		Interner Vergleich (Ranking)
Vertriebsanalysen	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cross-Selling-Potenzial je Kunde ▪ Vertriebspotenzial pro Standort ▪ Entwicklung Produktnutzung ▪ Priorisierung von Produkten ▪ Impulse für Vertriebsstrategie 		Externer Vergleich (Benchmark)
			Zielkarten





Die Plattform

sk^{reports} ist eine komplette Reporting-Plattform, die speziell für die Anforderungen von Sparkassen entwickelt wurde und laufend aktualisiert und optimiert wird. Damit ersparen Sie sich die Entwicklung und Einrichtung eigener Systeme sowie den damit verbundenen Investitions- und Betriebsaufwand. Die Plattform umfasst verschiedene Module und wird gemeinsam mit unseren Kunden kontinuierlich erweitert. Aktuell sind folgende Module verfügbar:

- Vertriebscontrolling
- SB- und Barverkehrsmanagement
- Anwendungsbewertung

Das Interface

Die Plattform basiert auf Microsoft-Technologien und nutzt die von Microsoft bekannten Benutzeroberflächen. Das ermöglicht eine weitgehend intuitive Nutzung und reduziert die Einarbeitungszeit auf ein Minimum. Durch vordefinierte Standardauswertungen, die sich an bewährten Praxisreferenzen orientieren, erhalten Sie sofort aussagekräftige Ergebnisse. Zusätzlich können Sie sämtliche Daten nach zahlreichen Filtern individuell auswerten. Die Berichte stehen dann sowohl online als auch zum Herunterladen in Form von PDF-, Word- oder Excel-Dokumenten für Sie bereit.

Die Schnittstellen

Die Plattform ist kompatibel mit sämtlichen gängigen Datenquellen und -formaten, die

Nutzen auf einen Blick

Maximale Transparenz:	Alle Kennzahlen und Ziele im Überblick
Schnell informiert:	Onlineberichte mit flexibel wählbarer Detailtiefe
Vielfältige Formate:	Standardberichte als PDF, DOC, XLS verfügbar
Einfache Vertriebssteuerung:	Hinterlegung von Zielwerten
Hohe Effizienz:	Kein technischer Betriebsaufwand
Hohe Kompatibilität:	Standardisierte Datenversorgung

von Sparkassen und den Verbundpartnern genutzt werden. Mit einer standardisierten, kostenoptimierten Schnittstelle laden Sie die zu analysierenden Daten in einen geschützten Bereich hoch, starten die Auswertungen und erhalten kurz darauf die gewünschten Ergebnisse. Die Verarbeitung und Vorhaltung der Daten übernimmt eine zentrale Datenbank mit eigener Report-Engine.

Die Sicherheit

Für höchstmögliche Zugriffssicherheit sorgt ein TÜV-zertifiziertes Rechenzentrum, das auf Hosting-Leistungen für Finanzinstitute spezialisiert ist. Die Einhaltung aller

bankspezifischen Datenschutzrichtlinien und Compliance-Anforderungen ist damit garantiert. Der Zugang zur Plattform selbst wird mit einer autorisierten Portaloberfläche mit hochsicherer Kennwortverwaltung und verschlüsselten Verbindungen hergestellt.

Die Betriebsmodelle

Wir stellen Ihnen unsere Services standardmäßig als Hosting-Modell zur Verfügung. Sie bezahlen damit nur für die tatsächliche Nutzung und ersparen sich Kosten für Hardware, Wartung und Updates. Alternativ kann die gesamte technische Plattform auch in Ihr eigenes Rechenzentrum integriert werden.

Ihre persönlichen Ansprechpartner

Möchten Sie mehr über sk^{reports} erfahren und Ihr Vertriebscontrolling effizienter und erfolgreicher gestalten? Wir stellen Ihnen unsere Lösungen gerne persönlich vor – sprechen Sie uns an:

Steffen Braun, info@ki-performance.com | Andreas Nikoleit, info@nhberatung.de

Weitere Informationen

Anbieter

- *nh Beratung GmbH*: Beratungspartner der Sparkassen für Berichtsstrukturen und IT-Steuerung
- *KI Business Performance GmbH*: Entwicklungspartner für Business-Intelligence und Zusammenarbeit mit Microsoft-Technologien

Technologiepartner

- *Microsoft Deutschland GmbH*: Microsoft ist der weltweit führende Hersteller von Standardsoftware, Services und Lösungen.