

Leads

WERDIA
INSURANCE
APPLICATIONS



KERÄÄ YHTEEN JUURI OIKEAT KONTAKTIT
-NOSTAA MYYNNIN UUELLE TASOLLE

Leads

- myyntiliidien määrän ja laadun kasvattamiseen ja soittolistojen hallintaan

Werdia on tuonut markkinoille suomalaisten vakuutusyhtiöiden tarpeisiin kehitetyn asiakkuudenhallintajärjestelmän, joka syöttää tuoreita myyntivinkkejä. Selainpohjainen Leads-järjestelmä on helppokäyttöinen ja tuo vakuutusyhtiölle merkittävää kilpailuetua.



**Otollinen ostaja
lisää myyjän
motivaatiota.**

Myynti polkee paikallaan

Vakuutusyhtiöt käyttävät yhä enemmän asiamiehiä ja outbound-puhelinkeskustoja myyntityössä. Aktiivisesti asiakkaille soittavat komissiopalkkaiset myyjät tarvitsevat laadukkaita myyntivinkkejä, jotta työ säilyy mielekkäänä ja ansiotaso hyvänä. Myyjä turhautuu, jos rekisterit eivät ole ajan tasalla ja soittolistat eivät auta kaupanteossa. Paperilapuilla saadut vinkitkin hukkuvat helposti.

Leads tuo kekseliäisyyttä myyntiin

Leads on vakuutusyhtiöiden tarpeisiin kehitetty asiakkuudenhallintajärjestelmä. Leads-järjestelmään voidaan ladata myyntivinkkejä kaikista mahdollisista sähköisistä rekistereistä - ja syöttää niitä myyjille halutulla tavalla. Myyjä saa järjestelmästä tuoreita tietoja asiakkaista, jotka

eri syistä voivat olla tavallista kiinnostuneempia vakuutuksista. Asiakas on esimerkiksi pyytänyt lisätietoja, tai asiakas saisi lisäetuuksia uusia vakuutuksia ostamalla. Leads-järjestelmän avulla erilaisia rekisterejä voi käyttää entistä kekseliäämmin myyntityössä.

Leads-järjestelmässä myyntivinkkejä voi jakaa ja hakea eri kriteereillä kuten vakuutuslajeittain, tuoteryhmittäin tai alueittain suuntanumeron perusteella. Vinkeille voidaan luoda myös priorisointijärjestys. Kiireelliset vinkit järjestelmä syöttää soittolistan kärkeen. Vakuutusyhtiö voi esimerkiksi houkutella asiakkaita tilaamaan pikayhteydenottoja tekstiviestillä. Tällöin järjestelmä etsii soittajan henkilötiedot, ja myyjä soittaa asiakkaalle puolen tunnin sisällä. Päämääränä on markkinoinnin ja myynnin tulokellisuuden kasvattaminen. Liidit ja prospektit ovat myyntiorganisaation tärkein pääoma!



Nopea reagointi on parempaa palvelua

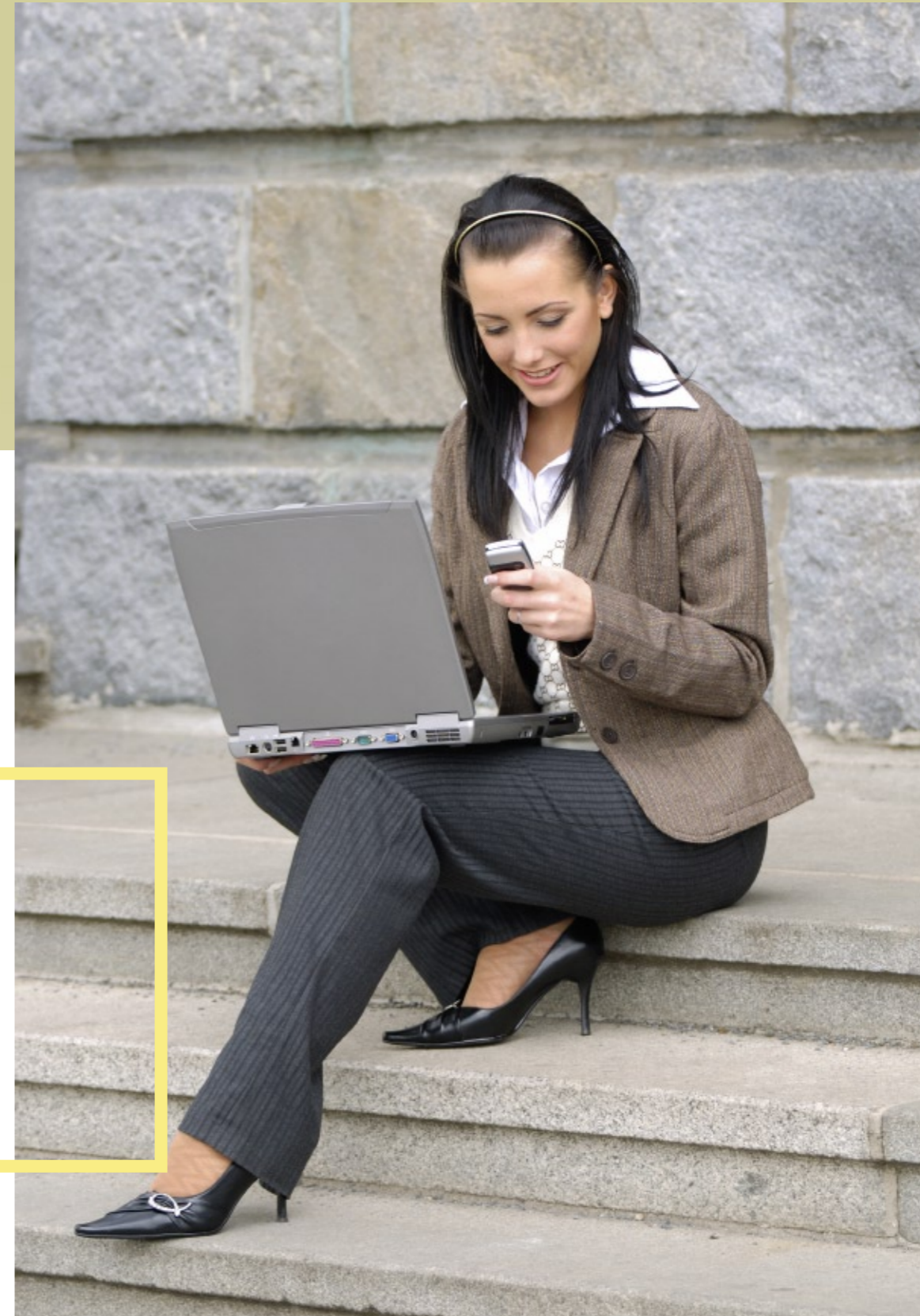
Leads-järjestelmä on kevyt ja helppokäyttöinen. Järjestelmään voidaan ajaa mitä tahansa tekstitiedostoja, kunhan tiedot ovat rajapintakuvauksen mukaiset. Tietoja voidaan kerätä esimerkiksi www-sivujen yhteydenottolomakkeelta. Vinkkejä voidaan syöttää myös manuaalisesti. Järjestelmä pitää sisällään hälytysjärjestelmän, eli potentiaalisen asiakkaan tiedot nousevat soittolistan kärkeen asiakkaan toivomana yhteydenottohetkenä. Myyntityötä voi myös organisoida niin, että tiettyjen vakuutuslajien hyvät myyjät saavat tämän alan vinkit hoitoonsa. Myös ristiinvinkitys Leads-järjestelmää käyttävien yhteistyökumppanien välillä on mahdollista.

Leads on myynnin työkalu

Leads-järjestelmä on myyjän monipuolinen työkalu. Järjestelmään voidaan tehdä muistiinpanoja potentiaalisen asiakkaan kohdalle, mikä tuo laatua ja systematiikkaa asiakaspalveluun. Kaikki järjestelmään syötetty data pysyy tallessa. Tämän ansiosta soittolistalle ei esimerkiksi päädy henkilö, jolle myyjä on hiljattain soittanut aieman vinkin perusteella.

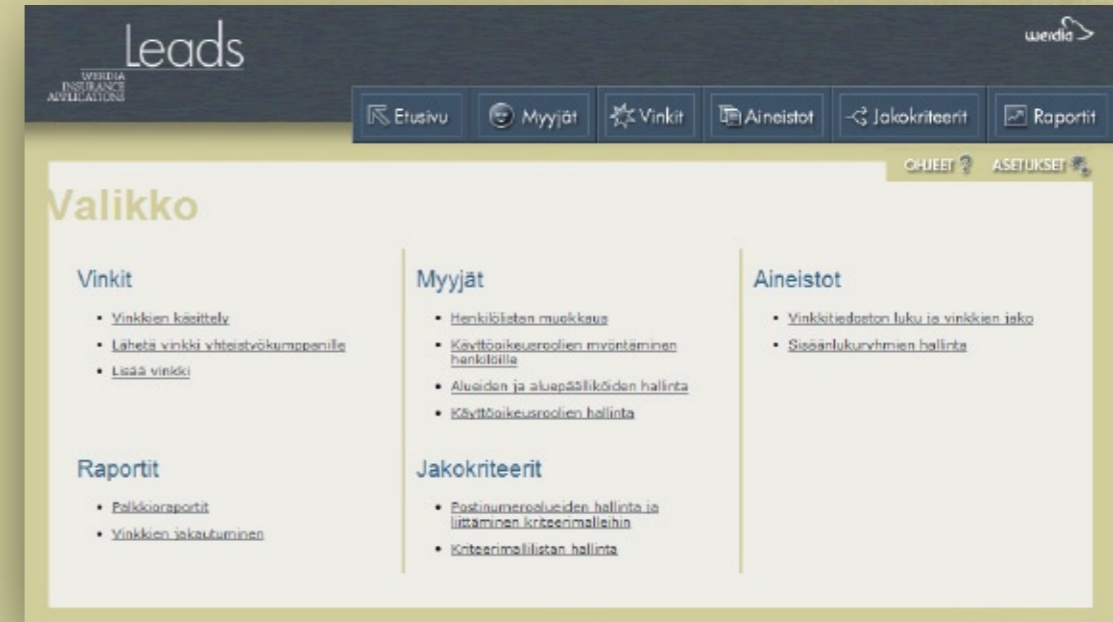
Leads-järjestelmä tuo tehoa, mielekkyyttä ja vaihtelua myyjien työhön. Onnistumiset motivoivat ja parantavat ansiotasoa. Järjestelmän avulla myynnin johto pystyy helposti seuraamaan myyntivinkkien toimivuutta ja yksittäisten myyjien tai ryhmien kykyä hyödyntää vinkkejä. Mikäli kauppaa ei synny, voidaan myyntivinkin yhteyteen merkitä tieto epäonnistumisen syystä. Näin myynnin johto saa arvokasta tietoa tuotekehityksen ja hinnoittelun tueksi.

Potentiaalisen asiakkaan tiedot nousevat soittolistan kärkeen asiakkaan toivomana yhteydenottohetkenä.



Järjestelmän tekniset tiedot

- Käyttäjystävällinen käyttöliittymä varmistaa ohjelmiston logiikan nopean omaksumisen. Werdia järjestää käyttökoulutuksen järjestelmän pääkäyttäjille.
- Selainpohjaisuuden ansiosta ohjelmisto on myös etätöitä tekevien käytössä 24/7. Sisään kirjaututaan omalla käyttäjätunnuksella ja salasanalla.
- Pääkäyttäjät pystyvät nopeasti luomaan tai passivoimaan käyttäjätunnuksia uusien rekrytointien ja irtisanomisten yhteydessä.
- Eri käyttäjärooleille pystyy luomaan eritasoisia käyttöoikeuksia.
- Avoin dokumentoitu rajapinta mahdollistaa tietojen siirron eri tieto- ja vakuutusjärjestelmistä.
- Werdia järjestää tarvittavat hosting, ylläpito- ja tukipalvelut. Ohjelmiston versiopäivitykset ovat automaattisesti asiakkaiden käytössä ilman erillistä asennustyötä.
- Werdia muokkaa tarvittaessa järjestelmää asiakkaiden tarpeisiin sopivaksi ja kehittää uusia toiminnallisuuksia.
- Commissions- ja Leads-järjestelmät ovat helposti integroitavissa. Ne voidaan myös ottaa käyttöön erillisinä.
- Järjestelmä on toteutettu Microsoft .NET teknologialla ja se käyttää Microsoft SQL Server tietokantaa.



Myynnin johto saa arvokasta tietoa tuotekehityksen ja hinnoittelun tueksi.



Werdia Oy on kannattava ja kasvuhakuinen espoolainen yritys, joka toteuttaa asiakkaille innovatiivisia ohjelmistoratkaisuja. Yrityksellä on sitoutunut henkilökunta, jolla on vahvaa toimialaosaamista etenkin vakuutus-, infra- ja liikennetoimialoilta.

Werdia Oy tekee vaativia ohjelmistotuotteita ja -palveluja, jotka helpottavat merkittävästi asiakkaiden liiketoimintaa. Meillä on pitkä kokemus innovatiivisten ohjelmistojen kehittämisestä läheisessä yhteistyössä asiakkaiden kanssa. Werdialla on syvällistä ja laajaa toimialaosaamista etenkin vakuutus- ja pankkialalta. Olemme suunnitelleet vakuutusosalalle uusia tuotteita, jotka ensimmäistä kertaa ratkaisevat myyntiorganisaation tyypillisiä ongelmia ja tehostavat toimintaa. Lisäksi Werdialla on pitkäaikaista kokemusta ja osaamista infra- ja liikennetoimialoilta.

Werdia on vakaa ja luotettava ohjelmistoyritys, joka on perustettu vuonna 2000. Nykyaikainen ja viihtyisä toimintomme sijaitsee HTC Keilaniemessä

Espoossa. Meillä on pitkäaikaisia asiakassuhteita ja erittäin ammattitaitoinen ja sitoutunut henkilökunta. Teemme työtä tehokkaasti, mutta inhimillisesti. Werdia on taloudellisesti kannattava ja vakaa yritys, jonka luottoluokitus on AAA (Dun & Bradstreet). Yritys on kokonaan johdon ja hallituksen jäsenten omistama.

Werdia kasvattaa liiketoimintaansa voimakkaasti lähivuosina. Kilpailukykyämme ja osaamisemme on vahvalla pohjalla. Pystymme toteuttamaan vaativia ohjelmistoratkaisuja kustannustehokkaudeltaan erittäin kilpailukykyisesti. Pystymme investoimaan kasvuun, rekrytoimaan lisää kovatasoisia osaajia ja kehittämään markkinoille uusia innovatiivisia tuotteita.

Werdia Oy
Keilaranta 15
02150 Espoo

Puhelin: +358 20 755 9670
Faksi: +358 20 755 9676

www.werdia.fi