



CRM to Go

maihiro Branchenpakete

„CRM to Go“ für Versicherungen

**Das Best-Practice-Prozessmodell für Ihr Versicherungsgeschäft
auf Basis von SAP CRM und SAP NetWeaver BI.**

→ Herausforderung

Die Versicherungswirtschaft befindet sich in einem tiefgreifenden Umbruch: Es geht um weit mehr als die Umsetzung der EU-Vermittler-richtlinie oder die VVG-Novelle. Für eine verstärkte Umsatz- und Wachstumsorientierung und die Sicherung von Marktanteilen bedarf es einer strategischen Neuausrichtung – insbesondere in Marketing, Vertrieb und Kundenservice. Durchgängige Front-to-Backoffice-Prozesse fehlen im Versicherungssektor häufig, heterogene Systemlandschaften sind die Regel.

Um bestehende Kunden zu binden und neue zu gewinnen, gilt es, die für die jeweiligen Kundenprofile passenden Vertriebskanäle zu aktivieren und eine ganzheitliche Beratungsqualität sicherzustellen. Dies erfordert eine konsistente und integrierte Unternehmenslösung.

→ Mehrwert

CRM to Go für Versicherungen, das von maihiro entwickelte Branchenpaket, ist der richtige Schritt in Richtung einer optimal auf Ihre Branche ausgerichteten Marketing- und Vertriebssteuerung. Durch die Integration von Serviceprozessen wird eine langfristige Kundenbeziehung bestmöglich unterstützt. maihiro begleitet Sie als Special Expertise Partner für SAP CRM bei der Implementierung von SAP CRM und SAP NetWeaver BI.

CRM to Go für Versicherungen vernetzt die Rollen von Marketing, Vertrieb und Service. Es ermöglicht, Kundenprofile aufzubauen, Kundenwertanalysen durchzuführen und homogene Zielgruppen für Marketingkampagnen zu segmentieren. Integrierte Vertriebskanäle (Außendienst, Makler, Call Center, etc.) garantieren eine Rundumsicht auf Interessenten und Kunden. Cross- und Upselling-Potenziale lassen sich besser ausschöpfen und die Schadensregulierung effizienter gestalten. Ein Analysewerkzeug wertet Kundendaten entlang des Vertragslebenszyklus aus und stützt damit strategische und operative Entscheidungen.

Kontakt

maihiro GmbH
Deutschland: +49. (0)89. 89 085-0
Österreich: +43.(0)1. 269 89 17-0
welcome@maihiro.com
www.maihiro.com

→ Unser Angebot

CRM to Go für Versicherungen garantiert Ihnen als Beratungs- und Implementierungsansatz auf Basis von SAP CRM und SAP NetWeaver BI eine investitionssichere CRM-Einführung.

Der hohe Standardisierungsgrad beschleunigt die Einführungszeit durch die Verwendung von Best-Practices und vordefinierten, branchenspezifischen Prozessen. Die modulare Struktur kann um neue Geschäftsprozesse oder CRM-Komponenten individuell erweitert werden, u. a. um mobile Anwendungen (z. B. BlackBerry® Smartphones).

CRM to Go für Versicherungen umfasst sechs Paketbeispiele – von einer ausbaufähigen Marketing- und Vertriebsunterstützung (Paket 1) bis hin zu einer vollständig integrierten Schadensregulierung (Paket 6). Durch einen genau definierten Prozessumfang bei Projektstart und eine planbare Einführungszeit macht sich dieser Ansatz schnell für Sie bezahlt.

In einem Scoping Workshop prüfen wir Ihre Prozesse und Systemvoraussetzungen. Gemeinsam mit Ihnen definieren wir den genauen Leistungsumfang für eine transparente und verlässliche Kalkulation unseres Dienstleistungsangebots.

→ Ihr Nutzen

- 1 Vordefinierte, branchenspezifische CRM-Prozesse (modelliert nach der Business Process Modeling Notation)**
- 2 Zeitsparende, lösungsorientierte und Prototyp-basierte Einführung**
- 3 Modulare und transparente Preisgestaltung**
- 4 Schnelle Amortisierung der CRM-Investitionen durch den Best-Practice-Projektansatz**
- 5 Investitionssicherheit des Herstellers SAP**
- 6 Jederzeit erweiterbar um Prozesse und Funktionen**

→ Paketbeispiele

		Marketing, Vertrieb			Service-Integration		
		1	2	3	4	5	6
Prozesse*	Pakete						
STAMMDATENVERWALTUNG		■	■	■	■	■	■
TERMIN- UND AUFGABENVERWALTUNG		■	■	■	■	■	■
MARKETINGPLANUNG		—	—	■	—	—	■
KAMPAGNENPLANUNG		—	■	■	—	■	■
KAMPAGNENDURCHFÜHRUNG		■	■	■	—	■	■
KAMPAGNEN-ANALYSE		—	■	■	—	■	■
LEAD- UND OPPORTUNITY-VERWALTUNG		■	■	■	—	■	■
ANGEBOTSVERWALTUNG		—	—	■	—	—	■
VERTRAGSVERWALTUNG		—	—	■	—	—	■
VERTRIEBSPLANUNG		—	—	■	—	—	■
VERTRIEBSSTEUERUNG		—	■	■	—	—	■
SERVICE-VERTRAGSVERWALTUNG		—	—	—	—	■	■
SERVICE-DURCHFÜHRUNG		—	—	—	—	—	■
SCHADENSREGULIERUNG		—	—	—	■	■	■
SERVICE-VERRECHNUNG		—	—	—	—	—	■
BESCHWERDEMANAGEMENT		—	—	—	■	■	■
Zeithorizont (Monate)		4	6-7	9-10	3-4	6-7	10-12

* Die Prozessgruppen sind individuell kombinierbar; ein Angebot erfolgt nach Scoping Workshop.



CRM auf den Punkt gebracht

© 2009 maihiro GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Alle Inhalte dieser Unterlage sind geistiges Eigentum der maihiro GmbH. Eine Nutzung dieser Inhalte sowie die Abtretung oder Übertragung der geistigen Eigentumsrechte an diesen Inhalten kann nur mit ausdrücklicher, schriftlicher Zustimmung der maihiro GmbH erfolgen. Die Inhalte dieser Publikation werden von der maihiro GmbH bereitgestellt. Sie sind unverbindlich, dienen Informationszwecken und können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die maihiro GmbH übernimmt keine Haftung oder Garantie für Fehler oder Unvollständigkeiten dieser Unterlage. Aus den in dieser Publikation enthaltenen Informationen ergibt sich keine weiterführende Haftung.