EIN ARBEITSBEREICH FÜR FINANZINTERMEDIÄRE

GoldVea

Vom ersten Gespräch
bis zum Vertrag und zur Provision.

Kunden, Produkte und Ihr Team
in einer gemeinsamen Arbeitsumgebung.



Weniger Zeit mit der Dokumentensuche verbringen.
Mehr Zeit für Ihre Kunden.

SoftVea, s.r.o.

www.goldvea.com · info@softvea.com · +421 940 404 737

WARUM GoldVea

Mandanten, Berater und das Unternehmen bearbeiten den gleichen Fall.

Der Anbieter bereitet das Produkt vor, der Berater wickelt es mit dem Kunden ab und das Unternehmen muss den Überblick über Verträge und Prämien behalten.

Wenn jeder Teil des Jobs eine eigene Tabelle hat, übermitteln die Leute wiederholt dieselben Daten. GoldVea vereint Produkte, Kalkulationen, Kunden und Vertragsdokumente in einer Umgebung. Jeder arbeitet darin mit einem Teil, der zu seiner Rolle und Autorität gehört.

Anbieter und Maklerunternehmen

Sie bereiten Produkte, Rechner, Dokumente und Kooperationsregeln vor. Sie verwalten Partner-, Team- und Provisionseinstellungen.

Berater und Kunde

Sie prüfen die Bedürfnisse des Kunden, vergleichen die vorbereiteten Varianten und arbeiten mit konkreten Dokumenten. Der Kunde kann zu den ihm zugeordneten Daten in seinem Portfolio zurückkehren.

Bewahren Sie die Informationen zusammen mit dem Koffer auf, zu dem sie gehören

Zugeordnete Rechner und Vertragsstatus finden Sie beim Kunden. Für ein Produkt arbeiten Sie mit seiner Version, Eingaben und Regeln. Bei der Abrechnung der Provision kann auf die Detailpositionen verwiesen werden.

Gemeinsame Abläufe für das gesamte Unternehmen

Der Administrator richtet Kataloge, Vorlagen und Zugriffsberechtigungen ein. Die Berater arbeiten dann von demselben Ausgangspunkt aus und der Kunde erhält Dokumente, auf die er später zurückgreifen kann.

> Praktisches Ergebnis
> Wenn ein Kunde nach einigen Monaten anruft, können Sie seinen Fall finden und mit den vorhandenen Daten fortfahren. Sie müssen nicht zunächst Ihre E-Mails nach der neuesten Version durchsuchen.

ORGANISATION UND ZUGANG

Ihr Team hat seine eigene Struktur und Verantwortlichkeiten.

Niederlassungen, Einheiten, Manager und Berater können so zusammengestellt werden, dass sie zu Ihren Geschäftsabläufen passen.



Der Organisationsbaum zeigt, wer wohin gehört

In der Organisationsstruktur sehen Sie die Einheiten und deren Klassifizierung. Bei Personen können Sie mit Details und Links zum relevanten Unternehmensteil arbeiten. Es hilft bei der Netzwerkverwaltung und Orientierung in einem größeren Team.

Der Zugriff wird nach Rolle zugewiesen

Administrator, Teammitglied und Kunde haben unterschiedliche Optionen. In Katalogen und Kooperationen mit Partnern wird außerdem festgelegt, welche Dokumente wem zur Verfügung stehen. So können Sie den Arbeitsumfang an eine bestimmte Rolle anpassen.

Struktur ist auch wichtig, wenn es um Belohnungen geht

Die Teamaufschlüsselung wird auch in internen Vergütungsberichten verwendet. Bei der Beurteilung des Ergebnisses kann zwischen der direkten Vergütung des Maklers, der Managervergütung und dem Unternehmensanteil unterschieden werden.

> ### Wenn das Team wächst
> Platzieren Sie einen neuen Berater im entsprechenden Teil der Organisation und richten Sie dessen Zugriffsberechtigungen ein. Jeder kann sich auf die gleiche Organisationsstruktur beziehen.

KUNDEN UND IHRE FÄLLE

Bei einem Kunden kann man mehr als nur eine Telefonnummer finden.

Die Kundenliste verknüpft Basisinformationen mit zugewiesenen Rechnern, Fragebögen und Vertragsdokumenten.

Wenn Sie mit einem Kunden arbeiten, ist es wichtig, sich daran zu erinnern, was Sie gemeinsam durchgemacht haben. In GoldVea öffnen Sie ein Kundendetail und sehen dessen Informationen und verknüpfte Fälle. Je nach ausgewähltem Bericht gelangen Sie zur Berechnung, zu den Antworten oder zum Dokument.

Was suchen Sie?	Dabei helfen Ihnen die Kundendetails weiter
Kontakt und grundlegende Informationen	Informationen zu einem bestimmten Kunden.
Entwurf in Bearbeitung	Zugehörige Rechner und gespeicherte Varianten.
Vertragsstatus	Lösung ohne Vertrag, ohne Unterschrift oder vom Kunden unterzeichnet.
Kundenantworten	Zusammenfassung des Fragebogens zum jeweiligen Fall.
Zahlungen	Eine entsprechende Übersicht über erwartete und erfasste Zahlungen.

Sie suchen nach der Person und fahren mit ihrem Thema fort

Sie können die Liste filtern und den ausgewählten Client öffnen. Mit den zugehörigen Rechnern lässt sich der Signaturstatus unterscheiden, sodass Sie leichter Fälle finden können, bei denen noch der nächste Schritt erforderlich ist.

Die Unterlagen müssen nicht nur beim Berater verbleiben

Der zugewiesene Fall kann dem Kunden auch in seinem Systembereich angezeigt werden. Der Berater und der Kunde können dann über dasselbe Angebot und dieselben Dokumente sprechen.

> Zum Beispiel beim anschließenden Service
> Der Kunde wird nach der vereinbarten Vergütung fragen. Sie öffnen seinen Fall, sehen sich die Vertragsunterlagen und die dazugehörige Zahlungsübersicht an. Sie lösen die Frage mit einem bestimmten Datensatz.

PRODUKTE UND KATALOGE

Sie bereiten die Produkte einmal vor und stellen sie den richtigen Personen zur Verfügung.

Der Katalog organisiert das Angebot nach Gruppen, Anbietern und Zugangsregeln.



Ein klares Angebot passend zu Ihrem Unternehmen

Sie können Produkte in Gruppen und Untergruppen einteilen. Anschließend wählt der Nutzer den entsprechenden Bereich aus und öffnet das verfügbare Produkt. Damit findet er die fertigen Ein- und Ausgänge des jeweiligen Rechners.

Auch die Version ist wichtig

Rechner haben ihre eigenen Versionen. Wenn sich die Produkteinstellung ändert, können Sie erkennen, mit welcher Version gearbeitet wird. Dies erleichtert es, im konkreten Fall über gleiche Berechnungsregeln zu sprechen.

Nicht alle Eingaben müssen von jedem geändert werden

Der Autor des Rechners kann einige Werte sperren und andere zur Hinzufügung belassen. Die vorbereiteten Produktregeln unterscheiden sich somit weiterhin von den Daten, die der Berater für einen bestimmten Kunden eingibt.

> ### Ein praktischer Vorteil für das Beraternetzwerk
> Für ein neues Produkt bereiten Sie eine gemeinsame Basis vor und ermitteln die Verfügbarkeit. Der Berater weiß, wo er es findet und welche Daten er dem Kunden hinzufügen muss.

ERSTELLUNG VON RECHNERN

Sie erstellen die Kalkulation passend zu Ihrem Produkt.

Eingaben, Formeln und Ausgaben können in einem Tool zusammengefasst und als nutzbarer Taschenrechner gespeichert werden.



Sie beginnen mit einer Vorlage oder Ihrem eigenen Design

Es stehen Vorlagen für verschiedene Bereiche wie Sparen, Kredite oder Versicherungen zur Verfügung. Mit verfügbarer KI-Unterstützung können Sie auch ein Vorlagendesign erstellen lassen. Anschließend ändern Sie die Eingaben und Regeln und überprüfen die Berechnung anhand Ihres eigenen Produkts.

Sie bestimmen, was eingegeben und was berechnet wird

Eine Eingabe kann ein Betrag, ein Zeitraum oder ein anderer Parameter sein. Formeln generieren daraus Ergebnisse und Sie wählen aus, welche Ausgaben angezeigt werden sollen. Der Rechner kennt auch die Währung, in der er mit den entsprechenden Werten arbeitet.

Die Berechnung sollte für eine andere Person nachvollziehbar sein

Sie benennen die Eingaben und Ergebnisse, damit der Berater darin navigieren kann. Das vorbereitete Modell kann dann wiederholt bei verschiedenen Kunden mit ihren eigenen Daten verwendet werden.

> Was werden Sie davon haben?
> Der Geschäftsprozess wird abhängig von einer privaten Tabelle gestoppt. Das Team kann mit einem vorgefertigten Rechner und seiner spezifischen Version arbeiten.

SZENARIEN UND FRAGEBÖGEN

Sie zeigen dem Kunden, was sich mit einer anderen Einstellung ändern wird.

Während der Diskussion können Sie mehrere Varianten vorbereiten und deren Ergebnisse auf der gleichen Basis vergleichen.

Der Kunde fragt sich möglicherweise, was ein anderer monatlicher Betrag, ein längerer Zeitraum oder eine andere Kombination von Parametern bedeutet. Anstatt einen einzelnen Wert spurlos zu überschreiben, können Sie mit Szenarien arbeiten und diese gemeinsam durchgehen.

Berechnungsvarianten

Sie können einzelne Einstellungen und deren grafische oder numerische Ausgabe unterscheiden. Können Sie erklären, welche Eingaben den Unterschied gemacht haben?

Antworten und Zusammenfassung

Gegebenenfalls können Sie mit Fragebogendaten arbeiten. Die Zusammenfassung hilft Ihnen dabei, zu den Antworten zurückzukehren, auf denen die Diskussion basierte.

Sie ordnen das Szenario einem bestimmten Mandanten zu

Das Design muss nicht enden, wenn das Fenster geschlossen wird. Die zugewiesenen Rechner und deren Einstellungen sind je nach vorhandenen Berechtigungen beim Kunden und in seinem Portfolio zu finden.

Sie können beim nächsten Treffen nachfassen

Sie öffnen einen vorhandenen Fall, sehen sich die Antworten an und gehen die Originalvarianten durch. Wenn sich die Anforderungen geändert haben, haben Sie eine Ausgangsbasis für die Bearbeitung.

> ### Die Berechnung ist die Grundlage für die Erklärung
> Die Ergebnisse hängen von den eingegebenen Annahmen und den Produktregeln ab. Der Berater erklärt ihre Bedeutung; Ein Diagramm allein stellt keine zukünftige Rendite dar und macht ein Produkt nicht für jeden Kunden geeignet.

DOKUMENTE UND VERTRÄGE

Sie können vom Vorschlag zu bestimmten Dokumenten wechseln.

Vertragsvorlagen und Dokumentenpakete folgen dem vorbereiteten Produkt- und Kundenfall.



Sie bereiten den Inhalt und die Seiten des Dokuments vor

Beim Erstellen von Verträgen arbeiten Sie mit den Seiten und Inhalten des Dokuments. Mit der verfügbaren KI-Unterstützung können Sie auch eine vorhandene Datei importieren und das Ergebnis bearbeiten. Sie ordnen die vorbereiteten Dokumente dem Produkt zur weiteren Verwendung zu.

Vor der Bestätigung sehen Sie die zugehörigen Dokumente

Mit dem Vertragsleser können Sie die beigefügten Teile durchgehen. Vor dem Signaturschritt kann das System auch das Ausfüllen der entsprechenden Antworten verlangen. Der Benutzer bestätigt ein bestimmtes Paket und nicht nur eine allgemeine Auswahl des Produktnamens.

Der Status und das gespeicherte Formular finden Sie beim Fall

Der Antrag unterscheidet die Bestätigung des Auftraggebers und anderer Teilnehmer nach dem vorbereiteten Verfahren. Bei einem signierten Paket funktioniert es mit hinterlegten Dokumenten und Daten. Druck- und Exportoptionen sind ebenfalls verfügbar.

> ### Gehen Sie gemäß Ihren Unterlagen vor
> Bei der Einführung gehen wir den Inhalt, die obligatorischen Fragen und die Bestätigungsmethode durch. Der Ablauf wird entsprechend dem konkreten Vertrag und Ihren Anforderungen festgelegt.

MEIN PORTFOLIO UND ZAHLUNGEN

Der Kunde kann in seinem Konto sowohl auf das Angebot als auch auf den Vertrag zugreifen.

Im Portfolio sieht er die zugeordneten Produkte und Rechner, deren Status und zugehörige Dokumente.

Nach dem Treffen stellen sich oft noch weitere Fragen: Was haben wir vereinbart, welches Dokument muss noch bestätigt werden und wohin gehört die Zahlung? Ein Kundenportfolio bietet einen Ort, an dem man auf einen zugewiesenen Fall zurückgreifen kann.

Teil des Portfolios	Das hilft dem Kunden bei der Suche
Zugehörige Produkte	Fallname, Version und zugehörige Einstellungen.
Szenarien und Grafiken	Ausgaben aus vorbereiteten Varianten.
Fragebogen	Zusammenfassung relevanter Antworten.
Verträge	Angehängte Dokumente und Signaturstatus.
Zahlungsanweisungen	Zahlungsdetails und Referenz, falls für das Produkt verfügbar.
Zahlungsübersicht	Erwartete, fehlende und erfasste Zahlungen gemäß den verfügbaren Unterlagen.

Überprüfen Sie Fälligkeitstermine und Zahlungen nach Zeitraum

Für verwandte Datensätze finden Sie eine Monats- oder Jahresansicht. So können Sie erwartete Zahlungen von erfassten Zahlungen unterscheiden und den Zeitraum ermitteln, auf den sich die Frage bezieht.

Einige Schritte hängen von der Produkteinrichtung ab

Das Portfolio unterscheidet auch den Status des Vertrags und ermöglicht in unterstützten Fällen, dessen Kündigung gemäß einer vorbereiteten Regel zu beantragen. Die Auswahlmöglichkeiten hängen vom jeweiligen Produkt ab.

> Eine Zahlungsanweisung ist eine Information über die Zahlung
> Der Kunde nimmt die Bankzahlung in seinem Bankkonto vor. Das Anzeigen von Anweisungen bedeutet an sich noch nicht, dass Geld gesendet oder gutgeschrieben wird.

KOMMISSIONSREGELN UND ABWICKLUNG

Die Belohnung hat ihre Grundlage, ihren Satz und ihre Laufzeit.

Mit GoldVea können Sie Provisionsvorlagen vorbereiten und dann die Details der zugehörigen Abrechnungen durchsuchen.



Sie bereiten die Regel gemäß der Vereinbarung vor

Die Provision kann einen Prozentsatz oder einen Festbetrag umfassen. Sie können auch einen Plan wählen: einmalig, ab jeder Zahlung, monatlich oder jährlich. Sie benennen die Vorlage und bearbeiten oder kopieren sie nach Bedarf.

Anbieter und Makler haben ihre eigene Sicht

In der Abrechnungsübersicht können Sie von der relevanten Seite der Zusammenarbeit aus arbeiten und Datensätze filtern. Nachdem Sie eine Siedlung ausgewählt haben, öffnen Sie deren Detailpositionen.

Sie können nach dem konkreten Grund für den Betrag fragen

Anstelle einer separat versendeten Ergebnisnummer erhalten Sie Regeln und zugehörige Zeilen. Bei der Prüfung können Sie durchgehen, auf welchen Posten der Bericht basiert und zu welchem Zeitraum er gehört.

> ### Wenn sich ein Handelsabkommen ändert
> Sie bearbeiten die entsprechende Provisionsvorlage und überprüfen deren Verwendung auf dem Produkt. Das Team verfügt dann über eine benannte Regel, auf die es zurückgreifen kann.

INTERNE BELOHNUNGEN

Unterscheiden Sie zwischen der Vergütung des Beraters, des Managers und des Unternehmens.

Nach der Beauftragung durch den Partner stellt sich die Frage, wie das Ergebnis nach Ihren Regeln innerhalb der Organisation verteilt wird.

Interne Belohnungen verknüpfen Erkenntnisse mit der Organisationsstruktur. Sie können einen bestimmten Zeitraum, eine Zusammenfassung und Details einzelner Teile des Teams beurteilen. Sie müssen also bei der Prüfung nicht nur über einen gemeinsamen Betrag sprechen.

Übersichtsbereich	Was zeichnet Sie darin aus?
Agenten	Direkte Provisionen, die relevanten Personen zugewiesen werden.
Anführer	Belohnungen basierend auf dem Organisationsbaum.
Unternehmensanteil	Ein Teil des Ergebnisses führte für das Unternehmen.
Zusammenfassung des Zeitraums	Gesamtwerte für die ausgewählte Zeit.
Detail der Einheit	Artikel und Verteilung im relevanten Teil der Organisation.

Von der Zusammenfassung bis zum spezifischen Teil des Teams

In der Organisationsansicht wählen Sie eine Einheit aus und öffnen deren Details. Wenn Sie nach dem Ergebnis einer Abteilung oder Niederlassung fragen, können Sie sich auf die entsprechende Gruppe konzentrieren.

Die Regeln müssen einer echten Zusammenarbeit entsprechen

Bei der Einführung gehen wir auf die Einarbeitung von Personen, die Vergütung und die Zeiträume ein. Anschließend können Sie die resultierenden Berichte zu einer bekannten Situation aus Ihrem Unternehmen überprüfen.

> ### Ein praktischer Vorteil bei der Kontrolle
> Führungskräfte und Verwaltung können dieselbe Überprüfung im selben Zeitraum durchlaufen. Sie können sich leichter darauf einigen, welcher Punkt erklärt oder überprüft werden muss.

PARTNER UND ONBOARDING

Die Zusammenarbeit beginnt mit der Einrichtung des Zugangs.

Partner, Gruppen und Engagement-Anfragen helfen Ihnen dabei, den Überblick zu behalten, auch wenn Ihr Unternehmen wächst.

Partner und Gruppen

Sie leiten kollaborative Organisationen und Gruppenmitglieder. Für die vorliegenden Unterlagen bestimmen Sie den Umfang der Offenlegung entsprechend der konkreten Zusammenarbeit.

Neues Teammitglied

Senden Sie eine Anfrage mit Ihrem Namen, Ihrer persönlichen E-Mail-Adresse und der erforderlichen Firmen-E-Mail. Ein Administrator hat eine Anfrage in einem freigegebenen Bericht.

Halten Sie Bewerbungen in einem strukturierten Prozess und nicht in einer eigenständigen E-Mail

Onboarding bedeutet die Aufnahme einer neuen Person in das Unternehmensumfeld. In der Übersicht können Sie zwischen offenen, abgeschlossenen und abgelehnten Anträgen unterscheiden. Es bleiben jeweils zugehörige Daten und Notizen erhalten.

Der Administrator führt die erforderlichen Schritte aus

Verarbeitet die Anfrage für das Firmenpostfach und zeigt deren Status an. Die App unterstützt auch die Abschlussbenachrichtigung. Das bloße Absenden der Anfrage bedeutet nicht, dass das Postfach bereits erstellt wurde.

Sie stellen die Produkte entsprechend der Partnerschaft zur Verfügung

Der Anbieter muss nicht alle Dokumente gleichermaßen teilen. Durch Berechtigungen im Katalog und in den Partnergruppen kann die Verfügbarkeit für bestimmte Beziehungen vorbereitet werden.

> Wenn eine neue Niederlassung oder ein neuer Partner hinzugefügt wird
> Sie registrieren die Personen und die Organisation, bereiten die erforderlichen Anfragen vor und überprüfen den Zugriff auf die Produkte. Jedes dieser Dinge hat seinen Platz im System.

FIRMENPRÄSENTATION

Sie stellen das Unternehmen auch systemfremden Personen vor.

GoldVea umfasst außerdem Tools zur Verwaltung der Unternehmensinhalte, Kontakte und öffentlichen Präsentation.



Inhalte entsprechend Ihrer Marke

Sie bereiten Unternehmensinformationen, Kontakte und Bildmaterial vor. Der öffentliche Teil kann mit den Inhalten Ihrer Organisation arbeiten, um den Besucher zu den richtigen Informationen und Kontaktmöglichkeiten zu führen.

Artikel, Branchen und Social-Media-Links

Sie verwalten Blogbeiträge und Kategorien, Branchendaten oder Links zu sozialen Netzwerken. Auch Filialen können auf der Karte angezeigt werden. Bei Content-Modulen unterscheiden Sie je nach den verfügbaren Einstellungen zwischen Aufbereitung und Veröffentlichung.

Auch Platz für neue Jobmöglichkeiten

Im Karrierebereich bereiten Sie ein Angebot, Arbeitsort, Konditionen und Bewerbungsmodalitäten vor. Sie unterscheiden zwischen einem Work-in-Progress und einem veröffentlichten Angebot. Die Entwicklung des Teams kann auch mit der öffentlichen Präsentation des Unternehmens verknüpft werden.

> Ein praktischer Vorteil für ein kleineres Unternehmen
> Sie verfügen über grundlegende Arbeitstools und Corporate Content Management in einer Umgebung. Beim Start wählen Sie aus, welche Teile Sie verwenden und veröffentlichen möchten.

LINKS UND DATEN

Wenn eine Berechnung Daten aus einer anderen Quelle benötigt.

Der GoldVea verfügt über Werkzeuge für ausgewählte Verbindungen gegenüber dem LinkVea und einstellbare Übertragungspunkte.



Sie stimmen zu, welche Daten übermittelt werden sollen

Endpunkt ist ein bestimmter Ort, über den Programme vereinbarte Daten übertragen. Im jeweiligen Bericht können Sie zwischen Ihren eigenen Sendeorten und denen, die Ihnen zur Verfügung gestellt werden, unterscheiden.

Ausgewählte Eingaben können auf einem Link basieren

Eingabeeinstellungen von LinkVea sind im Rechner-Build verfügbar. Die zu ladende Ressource und das zu ladende Element sowie das Aktualisierungsintervall werden angegeben. Die Verbindung kann während der Vorbereitung getestet werden.

Passen Sie die technische Einrichtung an einen bestimmten Geschäftsbedarf an

Vereinbaren Sie zunächst, welche Daten benötigt werden und wer diese bereitstellt. Anschließend bereitet der Administrator die Zugriffsberechtigungen, die Quellstruktur und deren Nutzung vor. Ziel ist es, den vereinbarten Input ohne wiederholte manuelle Eingabe in die Berechnung einzubringen.

> Nicht jede Verbindung ergibt sich von alleine
> Für ein bestimmtes System werden die verfügbare Schnittstelle, Berechtigungen und die Richtigkeit der Daten überprüft. Der Umfang der Anbindung wird individuell nach den Bedürfnissen Ihres Unternehmens vereinbart.

EINSTELLUNGEN, ABONNEMENTS UND SUPPORT

Das Unternehmen wird seine eigene Umgebung vorbereiten.

Organisationsregeln, Inhalte und Zugriff werden entsprechend Ihrer gewünschten Nutzung von GoldVea festgelegt.

Benutzer arbeiten entsprechend ihrer Aufgaben

Der Administrator bereitet das Unternehmen und die Dokumente vor, das Teammitglied löst die zugewiesenen Arbeiten und der Kunde nutzt seinen eigenen Teil. Verfügbare Rollen und Berechtigungen werden für einzelne Module berücksichtigt.

Persönliche Einstellungen

Sprache, Erscheinungsbild und Layout der Umgebung können vom Benutzer entsprechend den verfügbaren Optionen angepasst werden. Die Schnittstelle unterstützt Slowakisch, Tschechisch, Englisch und Deutsch.

Unternehmensverwaltung

Sie pflegen Organisationseinstellungen und Inhalte in den entsprechenden Abschnitten. Sie können so die persönliche Entscheidung des Nutzers von der Regel des gesamten Unternehmens unterscheiden.

Abonnement- und Rechnungsübersicht

Im Bereich Rechnungen finden Sie den Abonnementstatus, den jeweiligen Zeitraum und verfügbare Rechnungen oder Zahlungen. Ein konkretes Paket und Leistungsumfang können Sie entsprechend dem aktuellen Angebot vereinbaren.

Sie können das Problem über den Support beheben

Das System unterstützt die Kommunikation mit Threads und Nachrichten. Für ein Problem können Sie einen konkreten Fall oder Vorgang angeben, bei dem Sie darauf gestoßen sind.

> Einfacher beim Einreichen von Arbeiten
> Der Administrator weiß, welche Dokumente er für das Unternehmen erstellt, der Berater weiß, womit er für den Kunden arbeitet und der Support erhält eine konkrete Beschreibung der Fragestellung.

BEISPIEL FÜR EINEN ARBEITSABLAUF

Wie kann ein Kundenfall aussehen?

Im Beispiel sehen Sie, wo an Produkt, Kunde und Vertrag gearbeitet wird. Sie bereiten spezifische Verfahren entsprechend Ihrem Unternehmen vor.

Schritt	Was passiert in GoldVea
1. Vorbereitung	Der Anbieter erstellt das Produkt, den Rechner, die Dokumente und die Regeln.
2. Diskussion	Der Berater öffnet den Client und gibt die erforderlichen Daten ein.
3. Varianten	Er geht mit dem Auftraggeber die Berechnungen durch und vergleicht die vorbereiteten Szenarien.
4. Aufgabe	Er weist dem Kunden einen konkreten Vorschlag zu.
5. Dokumente	Die Teilnehmer durchlaufen die relevanten Dokumente und das vorbereitete Unterschriftsverfahren.
6. Weitere Arbeiten	Der Kunde kehrt zum Portfolio zurück; Der Berater überwacht den Status und die Zahlungsbelege.
7. Belohnungen	Das Unternehmen führt Provisionsabrechnungen und interne Belohnungen durch.

Die Unterlagen bleiben für einen konkreten Fall bestehen

Die Berechnung ist produkt- und versionenspezifisch. Der zugewiesene Fall gehört dem Kunden. Für diesen Fall sind sowohl Dokumente als auch Bestätigungsstatus zu finden. Sie können später während des Service zurückgegeben werden.

Das Team arbeitet mit den gleichen Namen und Regeln

Wenn Anbieter, Berater und Verwaltung über das gleiche Produkt oder den gleichen Fall sprechen, ist es einfacher, die Frage zu klären und die notwendigen Details zu finden.

> ### Was wir in der Demonstration überprüfen werden
> Wir wählen eines Ihrer Produkte aus und begleiten den gesamten Weg von der Vorbereitung über das Kundengespräch bis hin zu Dokumenten und Prämien.

VORSTELLUNG IN DAS UNTERNEHMEN

Beginnen Sie mit einem Produkt und einem kleinen Team.

Ein konkreter Fall zeigt am besten, welche Module und Regeln Sie zuerst vorbereiten müssen.

Bereich	Lassen Sie es uns gemeinsam herausfinden
Menschen	Wer stellt Produkte her, wer arbeitet mit Kunden zusammen und wer leitet das Geschäft?
Produkte	Welche Rechner, Ein-, Versionen und Ausgänge benötigen Sie?
Dokumente	Welche Dokumente zum Produkt gehören und wie die Bestätigung erfolgen soll.
Belohnungen	Wie Affiliate-Provisionen und interne Aufteilungen eingerichtet werden.
Vorhandene Daten	Was möchten Sie von den bestehenden Datensätzen übernehmen und in welcher Qualität?
Benutzen	Welche Zugänge, Berichte und öffentlichen Teile verfügbar sein sollen.

Wir überprüfen die Berechnung und den gesamten Ablauf

Wir bereiten ein bekanntes Beispiel vor und vergleichen das Ergebnis mit Ihrer heutigen Lösung. Wir gehen auch auf den Dokumentenstatus, die Kundenansicht und die damit verbundenen Belohnungen ein.

Sie können das Sortiment nach und nach erweitern

Nachdem Sie Ihr erstes Produkt validiert haben, beziehen Sie weitere Personen, Kataloge und Richtlinien ein. Sowohl die Übertragung bestehender Daten als auch neue Verbindungen werden entsprechend ihrer Verfügbarkeit und den Bedürfnissen des Unternehmens vorbereitet.

Für neue und bestehende Unternehmen

Das neue Unternehmen wird eine gemeinsame Arbeitsbasis schaffen. Der Bestehende kann sich den Teil des Prozesses aussuchen, bei dem die Einreichung und Prüfung von Dokumenten heute die meiste Zeit in Anspruch nimmt.

> Zum ersten Treffen
> Eine Produktdemo, eine vorhandene Kalkulation, Musterdokumente und eine kurze Beschreibung der Provisionsregeln helfen dabei. Auf ihnen kann ein wesentlicher Teil der GoldVea-Optionen erklärt werden.

LASST UNS VERBINDEN

Sehen Sie, wie GoldVea in den Arbeitsablauf Ihres Unternehmens passen könnte.

Wir gehen eines Ihrer Produkte, einen Kundenfall und die Schritte durch, die Sie heute im Auge behalten müssen.



Bauen Sie ein neues Netzwerk auf oder ändern Sie das aktuelle System?

Wir schauen uns das Team, Kataloge, Rechner und Dokumente an. Wir werden die Teile auswählen, die zunächst sinnvoll vorbereitet werden, damit Sie sie an Ihrem eigenen Beispiel bewerten können.

Müssen Sie Wirtschaft und Verwaltung besser verbinden?

Wir zeigen Kundendetails, Portfolio, Vertragsabwicklung und Vergütungsübersichten. Gemeinsam gehen wir durch, wo die heutige Arbeit mit Dokumenten vereinfacht werden kann.

SoftVea, s.r.o.

info@softvea.com

+421 940 404 737

www.goldvea.com · www.softvea.com

Vom ersten Gespräch bis zum Vertrag und Auftrag.