

Optimale Prozesse durch Integration mit EUROPACE

von Jessica Tobler

EUROPACE arbeitet stetig daran, schlanke und effiziente Lösungen für das Arbeiten mit BaufiSmart zu entwickeln. Auf der 28. EUROPACE-Konferenz hat Michael Krüger-Haubenschild, Leiter des Teams Europace Connect, verschiedene Tools vorgestellt, die die Nutzung von EUROPACE optimal gestalten und einen reibungslosen Finanzierungsablauf gewährleisten sollen.

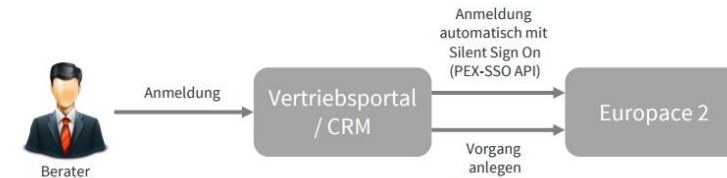
So bietet die Einbindung von EUROPACE in das eigene Vertriebsportal einen erheblichen Mehrwert für den Nutzer. Maßgeblich daran beteiligt sind Funktionen wie das Silent Sign On und die Verwendung von Deep-Links. Prozessseitig vereinfacht der automatische Import von Lead-Daten in **BaufiSmart** den Arbeitsablauf. Mit dem Reporting bekommen Sie alle notwendigen Informationen um Ihr Geschäft zu steuern. Um in der Administration Zeit zu sparen, kann neu das EUROPACE Partnermanagement vom eigenen Vertriebsportal aus organisiert werden.

Einbindung in die eigene Software-Lösung

Silent Sign On bietet eine gute Möglichkeit, das eigene Vertriebsportal mit der Plattform EUROPACE zu verbinden und so einen optimalen Work-Flow zu gewährleisten. Durch Silent Sign On ist keine erneute Anmeldung mittels Login auf EUROPACE notwendig.

Silent Sign On

ohne weitere Anmeldung einen neuen Vorgang anlegen



Nutzen

- kein Passwort für Europace 2 (höhere Sicherheit)
- zentrale Zugriffssteuerung über das Vertriebsportal

Darüber hinaus ermöglicht der Prozess einen gezielten Wechsel zwischen Vertriebsportal und **BaufiSmart**. Dies wird durch Deep-Links erreicht, die den Nutzer nicht auf die Startseite einer anderen Webseite führen, sondern auf eine tiefer liegende Seite. Klickt man beispielsweise im Vertriebsportal auf einen Vorgang, den man bearbeiten möchte, wird man sofort in den jeweiligen Vorgang in **BaufiSmart** weitergeleitet und nicht – wie normalerweise – auf dessen Übersichtsseite. Dieser Ablauf kann ebenso beim Anlegen eines neuen Vorgangs vom Vertriebsportal aus durchgeführt werden.

EUROPACE in Ihren Geschäftsablauf einfügen

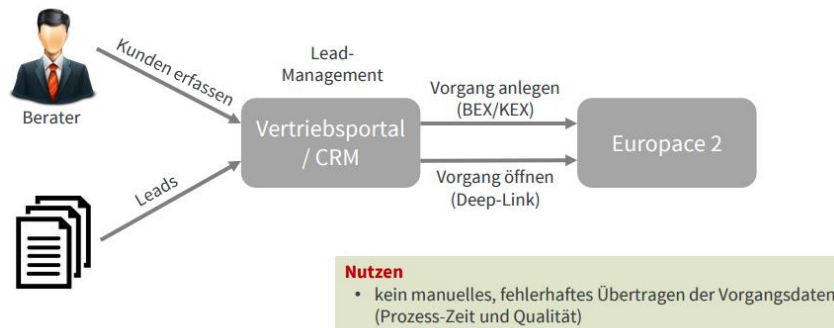
Lead-Import vereinfacht Finanzierungsprozess

Die Integration von EUROPACE gibt Ihnen nicht nur die Möglichkeit, direkt in neue Vorgänge zu springen. Zudem kann der neue Vorgang auch gleich mit Daten aus dem eigenen

Vertriebsportal befüllt werden. So werden zum Beispiel Daten einer Leadgenerierung direkt in einen neuen Vorgang bei **BaufiSmart** überführt.

Vorgang anlegen

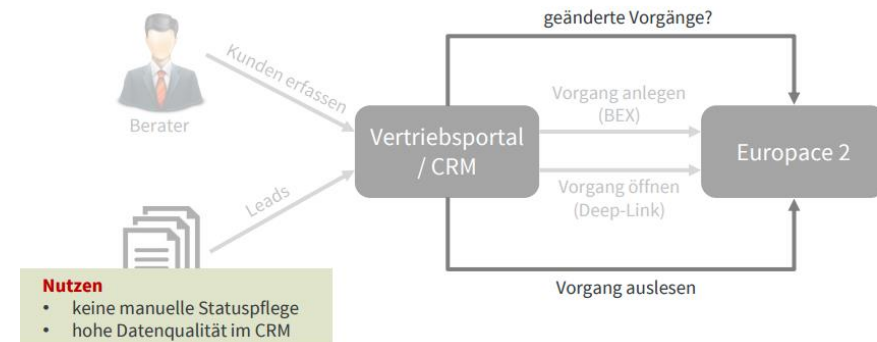
für die Beratung nahtlos in Europace 2 wechseln



Gleichzeitig können diese Daten ausgelesen werden, damit das Vertriebsportal immer auf dem aktuellsten Stand bleibt. Dafür sind zwei weitere Schnittstellen geplant, die den Prozess des Auslesens der Daten von **BaufiSmart**, welche bisher manuell ausgelöst werden mussten, automatisieren sollen. Diese Schnittstellen können zeitlich nach eigenem Bedürfnis eingestellt werden.

Ausblick - auslesen

um den Status, Anträge und die aktualisierten Daten zu erhalten

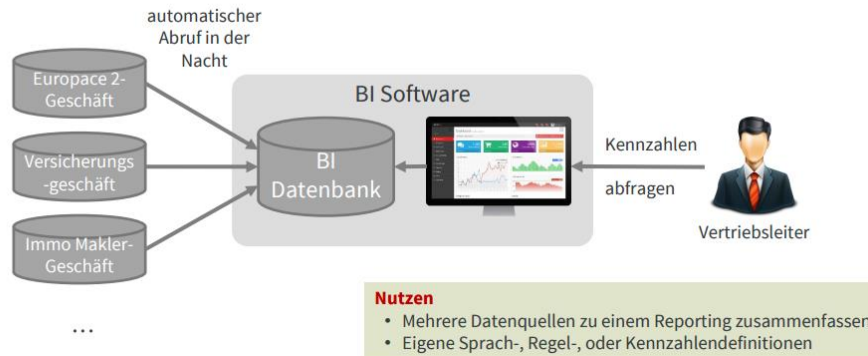


Eigenes Business Intelligence-Tool nutzen

Die Daten des eigenen Geschäfts zu sammeln und auszuwerten, ist ein notwendiger Schritt, um den Erfolg Ihres Unternehmens messen zu können. Auf der 28. EUROPACE-Konferenz wird den Zuhörern ans Herz gelegt, das Reporting anhand eines eigenen Business Intelligence-Tools optimal für sich zu nutzen.

Eigenes Business Intelligence-Tool

auch mit den Daten von Europace 2 nutzen



Dabei können die Daten des Tagesgeschäfts aus den verschiedenen Geschäftszweigen (u.a. EUROPACE) jeder Zeit automatisch in das eigene Business Intelligence-Tool geladen und mit den anderen Geschäftszweigen gemeinsam und übergreifend ausgewertet werden. Das Tool kann Ihre eigenen Definitionen von Kennzahlen und Key-Performance-Indikatoren abbilden, und unterstützt Sie so dabei, nicht nur den Vertrieb, sondern Ihr gesamtes Unternehmen effektiv zu steuern und fundierte Entscheidungen zu treffen.

Nutzerdatenpflege leicht gemacht

Die Anbindung der eigenen Vermittlerdatenbank an das Partnermanagement von EUROPACE ermöglicht eine vereinfachte Pflege der Nutzerdaten. Die Kontaktdaten der Vermittler werden bei einer manuellen Änderung im Vertriebsportal gleichzeitig auf dem Vermittlerportal und in EUROPACE geändert oder das Sperren von Nutzern im Vertriebsportal

führt auch zu einer Sperrung in EUROPACE. So muss kein doppelter Aufwand betrieben werden und der Arbeitsprozess wird kurz gehalten.

Vermittlerdatenbank

für die automatische Pflege des EP2-Partnermanagements nutzen

