

# DIGITAL ENABLING PLATFORM

Kunden beraten, Kunden  
begeistern, Fall erfolgreich  
abschließen.

**LIVE CONTRACT VEREINFACHT WORKFLOWS,  
ERHÖHT DIE QUOTE BEI VERTRAGSABSCHLÜSSEN  
UND STEIGERT DIE KUNDENZUFRIEDENHEIT.**

## Ansprüche an eine digitale Vertriebslösung können nicht hoch genug sein.

Gehören auch Sie zu den Unternehmen, die von einer digitalen Saleslösung mehr erwarten als nur Durchschnitt? Sie soll Ihren Verkaufsexperten eine auf individuelle Kundenwünsche abgestimmte Onlineberatung ermöglichen. Idealerweise mit direktem Fallabschluss. Und das unabhängig davon, über welchen Kanal der Kunde mit Ihnen Kontakt aufnimmt oder welches Endgerät er nutzt. Die „digital Enabling Plattform“, an die Sie denken, soll uneingeschränkt schnittstellenkompatibel mit Ihren Backend- und CRM-Systemen sein. Sie kann Kundeninformationen an jedem Einstiegspunkt für jeden Mitarbeiter sofort verfügbar machen. Außerdem soll der Kunde selbst entscheiden können, wie, wann und wo er Ihr Unternehmen kontaktiert. All das sind Erwartungen, die eine „digital Enabling Plattform“ wie Live Contract souverän erfüllt.

### Beispiel

Kunden fragen Alexa nach der nächsten Niederlassung ihres Unternehmens und Alexa antwortet mit dem Vorschlag, direkt eine Online-Beratung über ein Endgerät ihrer Wahl aufzubauen.

Sollte im unwahrscheinlichen Fall kein geeigneter Berater verfügbar sein, wird der Kunde über den Beraterpool in eine Online-Terminierung weitergeleitet, über die er einen Beratungstermin vereinbaren kann.

### Universell kompatible Exzellenzlösung.

Live Contract verfügt als „End-to-End Plattform“ über ein immenses Enablingpotenzial. Sie ist prädestiniert für Schnittstellenanbindungen zu externen Systemen, lässt sich intuitiv bedienen. Beratung, Dialog und Abschluss mit Kunden ist über jedes internetfähige Endgerät möglich und schafft ein einzigartiges Beratungserlebnis.

Unsere Software stellt für Ihr Unternehmen das Zentrum der Kommunikation zwischen Berater und Kunde dar und ist dabei mit allen Eingangskanälen, Vertriebs-, Backend- und Archivsystemen verbunden.

## Einfache Integration in Business Systemlandschaften.

Vertriebsprozesse einfach im laufenden Betrieb digitalisieren und optimieren – Live Contract fügt sich perfekt in den Workflow und die Systemlandschaft Ihres Unternehmens ein. In der folgenden Grafik ist ersichtlich, wie Live Contract beispielhaft in bestehende Systemlandschaften inklusive verschiedenster Kommunikationskanäle der Kunden integriert werden kann - auch modular.

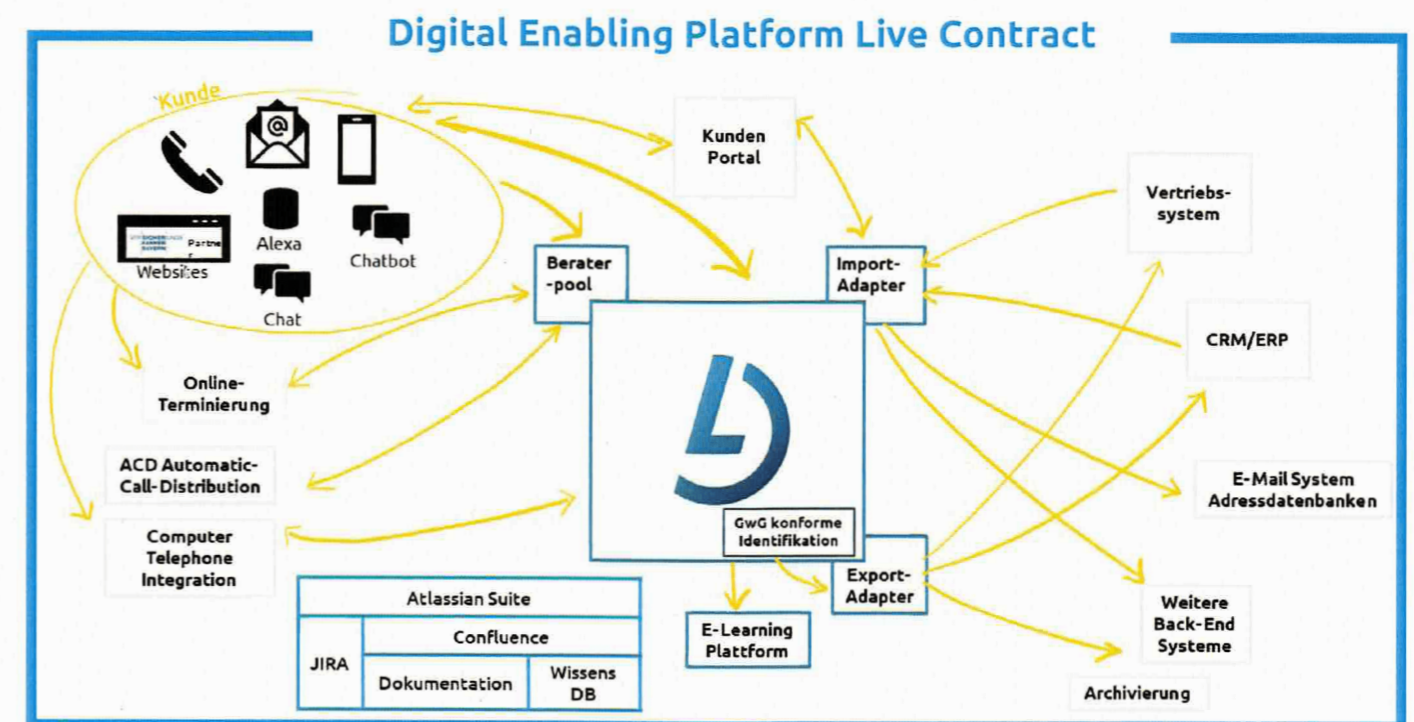
In der Endausbaustufe ist es für Kunden möglich, über jedes Kommunikationsmedium eine Verbindung zu einer Live-Beratung über Live Contract aufzubauen. Der Berater kann sie über seine gewohnte Arbeitsumgebung wahrnehmen.

Bei der Systemintegration zeichnet sich Live Contract durch eine hohe Flexibilität aus:

- » CRM-Systemen, Callcenter-Lösungen
- » Archivierungssysteme, ERP-Systeme
- » DMS-Systemen

## Die Enabling Plattform Live Contract ist SAP zertifiziert.

In zahlreichen Projekten hat Live Contract seine Anpassungsfähigkeit an externe Drittsysteme bereits unter Beweis gestellt. Von SAP wurde die Integration in die SAP-Landschaft im Rahmen der Silver Partnerschaft mit SyncPilot zertifiziert. Anbindung an Archivierungssysteme über die Standardschnittstellen SOAP und REST sind Tagesgeschäft und Standard in fast jeder Implementierung. Salesforce, Microsoft, die SAP Sales und Marketing Cloud, SAP-Derivate bei gesetzlichen Krankenversicherungen, individuell entwickelte CRM-Systeme usw. Diese Liste der Systeme, die mit geringem Aufwand in Live Contract integriert wurden, werden wir mit geringem Aufwand für Sie um Ihre Systeme erweitern.



## Live Contract berücksichtigt sämtliche Aspekte einer Sales-Situation aus Kunden-, Berater- und Prozesssicht.

Über die dargestellte Integration lässt sich eine rechtsichere, kundenfreundliche Erstidentifikation realisieren. Sie ermöglicht auch für Folgeberatungen eine einfache Legitimation.

Neukunden können im Rahmen der Beratung - wann immer sich der Zeitpunkt eignet - in eine GWG-konforme Identifikationsstrecke geleitet werden.

Nach der rechtssicheren Identifikation kann der Kunde Verträge zeichnen und direkt ein eigenes Kundenpasswort generieren. Die Speicherung erfolgt in Ihren bestehenden Backend-Systemen.

Der Vorteil für Kunden und Berater: Für die nächste Online-Beratung ist eine unkomplizierte Legitimation mit dem Passwort direkt in Live Contract über die Legitimations-App möglich.

Auf bestehenden Webseiten Ihres Unternehmens können Sie künftig einen Absprungpunkt hinterlegen. So wird der Kunde direkt in eine Live Contract Session geleitet, und der Berater kann sich in die bevorstehende Browsersession einklinken.

Begonnene Online-Konfigurationen, Self-Service-Strecken oder komplexe Inhalte lassen sich bei Bedarf umfassend erläutern.

### **Die digitale Sales Plattform ist auf fallabschließende Beratungen ausgelegt.**

Doch gibt es Situationen, in denen ein Abschluss nicht direkt möglich ist: Bestätigungen liegen noch nicht vor oder ein weiterer Unterzeichner hat zum Beratungszeitpunkt keine Möglichkeit, der Online-Session beizutreten.

### **Für diese Fälle ist Live Contract mit dem Dokumentenportal erweiterbar.**

Dies bietet Gästen die Möglichkeit, beraterunabhängig Unterschriften zu leisten, Dokumente herunterzuladen und zur Verfügung zu stellen sowie zugewiesene Tasks abzuarbeiten.

### **Das Dokumentenportal ist vielseitig nutzbar.**

Neben einer Beratung kann es auch als Signaturlösung in bestehende Self-Service-Strecken eingebunden werden. Und sollte es einem Kunden nicht möglich sein, die Strecke bis zum Ende zu durchlaufen, kann der Vorgang mit wenigen Klicks einem Berater in Live Contract übertragen werden.



## Effizienz, die rundum Freude macht.

Mit Live Contract nutzen Unternehmen eines der flexibelsten und anwenderfreundlichsten Werkzeuge für digitale Geschäftsanwendungen. Es fügt sich perfekt in Ihre Systemlandschaft ein, lässt sich auf Ihre Ansprüche, Prozesse und Workflows präzise anpassen. Keine Standardlösung, sondern customized. Auch bei der Customer Experience setzen Sie neue Maßstäbe. Leicht und intuitiv zu bedienen, komfortable Online-Beratung mit Abschluss ist sofort möglich.

## Vorteil Risikominimierung und Workflow-Optimierung. Fallabschluss in Echtzeit mit rechtssicherer Signatur.

Mit der Live Contract Plattform erleichtern Sie als Unternehmen den gesamten Fallabschluss. Vom Erstkontakt über die Beratung bis zur rechtlich legitimierten Signatur und allen relevanten Backend-Workflows.

Ihr Unternehmen minimiert Risiken durch die Bereitstellung einer Online-Signatur, die rechtlich einer händisch durchgeführten Signatur ebenbürtig ist:

- » Sie standardisiert ihre Prozesse für digitale Beratung unternehmensweit.
- » Sie steigert die Effizienz ihrer Berater, da diese keine Zeit mehr für manuelle, repetitive Vorgänge wie die Übernahme von Daten oder das Archivieren von Verträgen einplanen müssen.
- » Sie steigert die Datenqualität in allen verbundenen Systemen, erhöht die Möglichkeiten der Dunkelverarbeitung, baut damit operationelle Risiken ab und verringert den Arbeitsaufwand immens.

Die Plattform Live Contract stellt alle notwendigen Funktionen, Formate und Werkzeuge bereit, um ortsunabhängige Online-Beratungen zu ermöglichen, die traditionellen Beratungsmodellen in jeder Hinsicht gleichkommt. Gleichzeitig berücksichtigt die digital Sales Plattform die Usability und Multi-Kanal-Gewohnheiten Ihrer Kunden. Auch ein Einsatz von Live Contract am Point of Sale ist möglich. Zahlreiche Cases bestätigen dies. Ob B2C-Kunden dabei ihre eigenen Endgeräte oder ein vom Unternehmen bereitgestelltes Tablet verwenden, ist von Fall zu Fall individuell anpassbar.

**„YOU’VE GOT TO START WITH THE CUSTOMER EXPERIENCE AND WORK BACK TOWARD THE TECHNOLOGY - NOT THE OTHER WAY AROUND.“**

STEVE JOBS

## SyncPilot begleitet den gesamten Umstellungsprozess von analog auf digital.

Bei der Einführung von Live Contract liefert Ihnen die SyncPilot GmbH neben der Software und Technologie ein auf Ihr Salesbusiness abgestimmtes Komplettpaket aus.

Wir setzen ein fundiertes Schulungs- und Enablingprogramm auf. Damit wird jeder einzelne Nutzer im Rahmen von Präsenzworkshops, E-Learning und durch verständliche Dokumentationen befähigt, erfolgreich über Live Contract zu beraten. Unser Weiterbildungsangebot für Führungskräfte sorgt dafür, dass der digitale Wandel im Vertrieb in Ihrem gesamten Unternehmen angenommen und gelebt wird.

Dass Live Contract intuitiv in der Bedienung und stabil im Betrieb ist, zeigt die Quote von Supportanfragen, die uns durchschnittlich erreichen. Bei drei Anfragen pro Woche auf 100 aktive Live Contract-User können wir auf Basis der Quote auf eine überzeugende Betreuung und Schulung der Anwender verweisen. Darüber hinaus stellen wir ein dediziertes Support-Team inklusive Telefonhotline zur Verfügung, um alle eventuell auftretenden Fragen und Probleme zu bearbeiten.

Live Contract hat eine Antwort auf alle Fragen und Anforderungen, die Ihnen im Prozess der digitalen Transformation begegnen und bietet zusätzliche, mannigfaltige Möglichkeiten.



