



# Riešenie MAX zacielené na MAXimálny úspech

Peter Varga, SOFTEC

# MAXimálne získanie záujmu klienta



- **Podporuje úvodný krok** procesu komunikácie s klientom
- Zameraný na **interaktívnu analýzu cieľov a potrieb klienta**
- Podporuje **široké spektrum situácií** a nápovedí pre klienta s mapovaním na finančné produkty a služby
- **V praxi potvrdená významne zvýšená úspešnosť** komunikácie s klientom

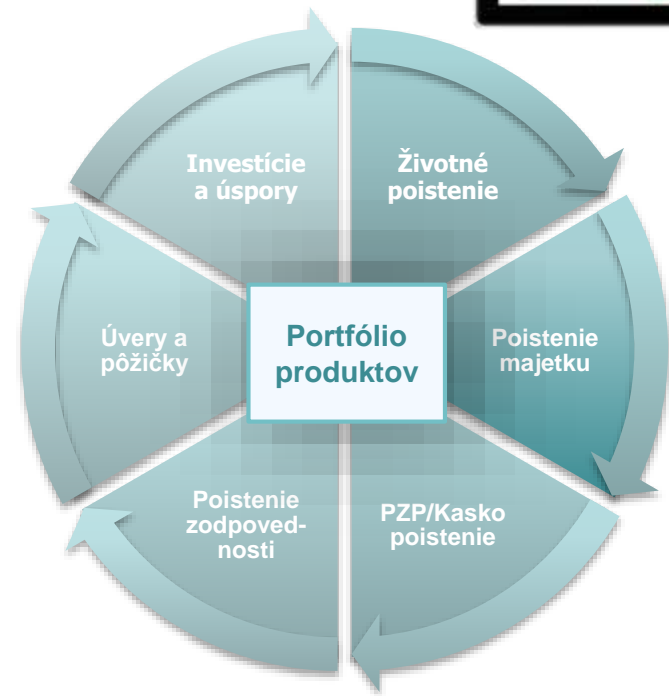


# MAXimálna služba pre klienta



**spektrum cieľov a potrieb klienta**

**Pokrýva**



**rôzne typy finančných produktov a služieb**

# MAXimálna podpora prevádzky

- **Multiplatformová aplikácia**
  - Apple iOS
  - Google Android
  - Windows 8  
(dotykové aj nedotykové zariadenia)
- **OCA(offline) mód**
  - Dočasne uložené dáta  
v lokálnom úložisku
- **Efektívny prenos dát  
cez internet**
- **Integrované periféria  
zariadenia**
  - Fotoaparát – možnosť snímania  
napr. zmlúv a dokumentov klienta
  - GPS – navigácia ku klientovi



# MAXimálny úspech – Microsoft Industry Awards Winner



Analýza  
cieľov a  
potrieb  
klienta

Predstavenie obchodného  
zástupcu a spoločnosti

Údaje klienta a jeho rodiny

Potreby a ciele klienta

Simulácia životných rizík

Analýza výdajov

Analýza príjmov

Audit existujúcich zmlúv

Sumárna bilancia

Priority riešených cieľov a  
potrieb

Zber údajov predmetov  
poistenia



tablet



notebook



# MAXimálny úspech – Microsoft Industry Awards Winner

Microsoft  
**Industry Awards**  
Winner 2014  
Slovak Republic  
In category The best Mobile solution

Analýza  
cieľov a  
potrieb  
klienta

Predstavenie obchodného  
zástupcu a spoločnosti

Údaje klienta a jeho rodiny

Potreby a ciele klienta

Simulácia životných rizík

Analýza výdajov

Analýza príjmov

Audit existujúcich zmlúv

Sumárna bilancia

Priority riešených cieľov a  
potrieb

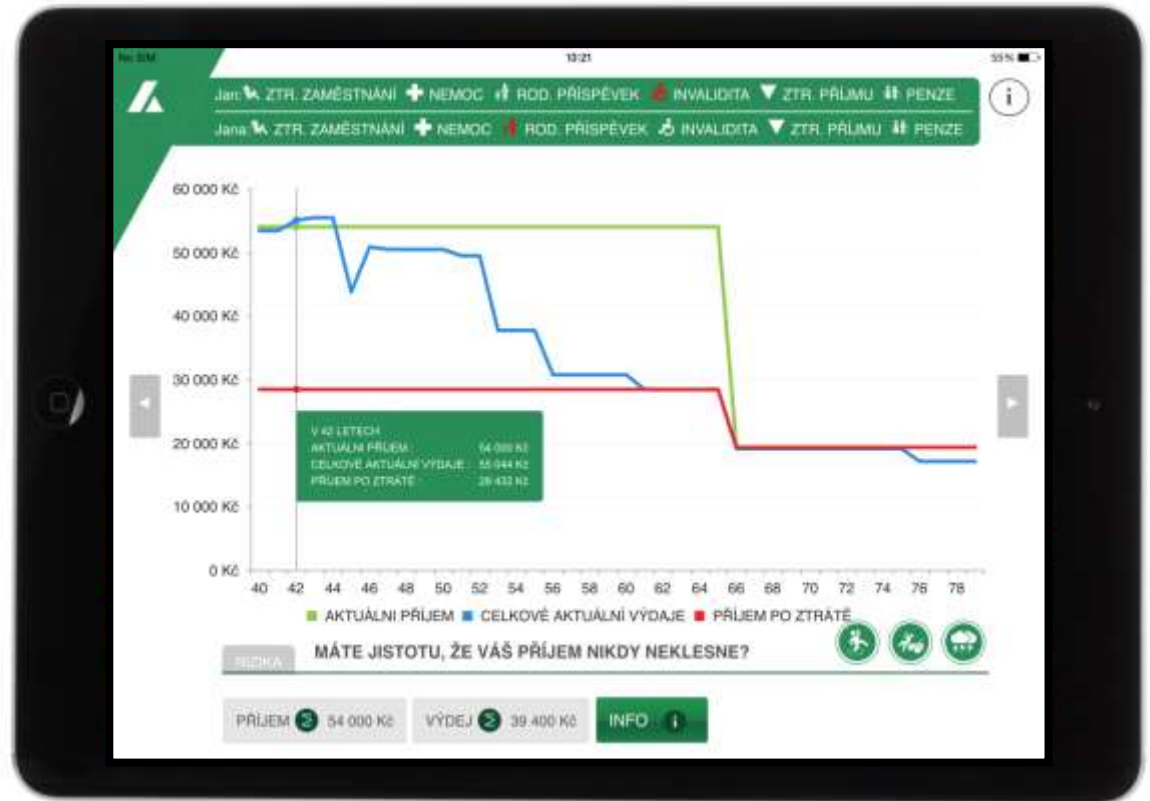
Zber údajov predmetov  
poistenia



tablet



notebook



# MAXimálny úspech – Microsoft Industry Awards Winner



Analýza  
cieľov a  
potrieb  
klienta

Predstavenie obchodného  
zástupcu a spoločnosti

Údaje klienta a jeho rodiny

Potreby a ciele klienta

Simulácia životných rizík

Analýza výdajov

Analýza príjmov

Audit existujúcich zmlúv

Sumárna bilancia

Priority riešených cieľov a  
potrieb

Zber údajov predmetov  
poistenia



tablet



notebook



# Prínosy riešenia MAX



- 1 Pomáha klientovi lepšie porozumieť** ponúkanej službe a mení komunikáciu z "predávania" na "kupovanie"
- Z analýzy cieľov a potrieb vytvára interaktívny proces.** Klient priamo na stretnutí môže vidieť a ovplyvňovať dôsledky svojich rozhodnutí
- Prirodzene zbiera údaje** o klientovej situácii užitočné pre starostlivosť a poskytovanie služieb v budúcnosti
- Výrazne skracuje dobu „zaučenia“.** Umožňuje novým spolupracovníkom rýchlo pochopiť a realizovať proces - pomáha im premieňať príležitosti na úspešné obchody
- Profesionalita poskytovaných služieb** Atraktívny a moderný nástroj, ktorý zvyrazňuje kvalitu profesionálnych poskytnutých služieb
- Cross-sell & up-sell** – podporuje predaj celého portfólia produktov a služieb



*„Velmi šikovná a praktická aplikace. Nemůžu se od ní odtrhnout a nikdy mě nic víc netáhlo ke klientům. S takovou cool pomůckou by neměl být problém sedět s někým třeba i třikrát denně. Pecka!“*

**Martin Hrňa, vedúci obchodného zastúpenia**  
KAPITOL pojišťovací a finanční poradenství, a.s.

# Ďakujem za pozornosť

Peter Varga, SOFTEC

[peter.varga@softec.sk](mailto:peter.varga@softec.sk)