



Il modulo EIB.crm è uno strumento estremamente efficace in grado di fornire un elevato supporto nella gestione delle trattative e del rapporto con i clienti, i prospect e le compagnie.

La generazione di una trattativa, che può riguardare la stipula di nuovo contratto oppure il rinnovo di uno in essere, può scaturire da una richiesta del Cliente oppure su iniziativa del broker all'atto del rinnovo del contratto; EIB.crm permette di gestire anche i nuovi clienti che richiedono una quotazione, e che vengono registrati come prospect per distinguerli da quelli con portafoglio.

EIB.crm gestisce in maniera completa tutte le fasi della trattativa partendo dall'inserimento delle informazioni necessarie alla quotazione, passando alla richiesta dei preventivi alle Compagnie per arrivare alla trasformazione del preventivo in contratto in caso di accettazione del Cliente.

Utilizzando un sofisticato motore di workflow, EIB.crm controlla in maniera automatica l'esecuzione dei processi temporali che regolano le trattative, gestendo e segnalando le diverse attività non ancora espletate, ma prossime ad una scadenza, o differenziando le attività in base all'ambito di competenza coinvolgendo di volta in volta i collaboratori interni od i soggetti esterni alla società.

EIB.crm fornisce anche un valido supporto per l'archiviazione elettronica di tutta la documentazione cartacea connessa con la gestione delle diverse trattative.

Le principali caratteristiche del modulo EIB.crm sono:

- Planner precodificato delle azioni da intraprendere in funzione della tipologia
- Possibilità di riassegnare un intero processo ad altro utente.
- Possibilità di riassegnare un singolo evento del processo ad altro utente.
- Analisi e ricerca delle azioni in scadenza con possibilità di estrazioni mirate in formato Excel.
- Invio guidato della documentazione ai soggetti coinvolti (addetto interno, cliente, potenziale cliente, compagnie, operatori interni o esterni)
- Archiviazione dei documenti ricevuti ed inviati.
- Pianificare e quantificare le visite ai clienti o ai potenziali clienti.
- Comunicazione veloce e condivisa con i diversi soggetti interessati
- Definizione delle fasi dei processi e della loro durata.
- Gestione della firma da parte di un soggetto esterno su documenti prodotti dal Broker.