

3H Solutions startet mit my-trit.IO neuartige Customer-Success-Management-Lösung



Wirtschaft Finanzen Versicherung

© Pixabay

Mit my-trit.IO präsentiert die 3H Solutions AG, München eine neuartige CSM-Software, die ab sofort als Weblösung zur Verfügung steht. Der Fokus liegt auf Kundeninteraktion, Aufgabenverwaltung sowie Automatisierung und Analyse von Dokumenten zur Steigerung des Kundenerfolgs.

Neuartige Arbeitsoberfläche für Beratung und Vertrieb

Damit erhalten die Entwicklungen zur Vertriebsautomatisierung (sales.engine & iST-intelligent sales trigger®) sowie zur vertriebsorientierten Datenanalyse (seKOS®) eine übersichtliche Benutzeroberfläche. Die technologische Basis bildet das von 3H Solutions entwickelte trit.IO-CRM, das durch die Ausrichtung auf bestmögliche Datenflexibilität eine ideale Lösung für Anwendungen im Bereich Sales Analytics, Generierung von Vertriebsansätzen und Vertriebsautomatisierung ist. Vermittler erhalten damit ein Werkzeug zur Umsetzung von Customer-Success-Management-Ansätzen.

Weiter zunehmende Konkurrenz um die Kunden fördert die Bedeutung von CSM-Software

Den Ursprung hat das Customer-Success-Management (CSM) im Softwarevertrieb, gewinnt aber in immer mehr Bereichen große Bedeutung. Um Kundenbeziehungen langfristig zu sichern und auszubauen, sowie sich gegen die Konkurrenz zu behaupten, genügt es nicht, nur auf Wünsche und Beschwerden der Kunden zu reagieren. Insbesondere in der Finanzdienstleistung beginnt die Arbeit nach dem Vertragsabschluss. Kundenerfolg bedeutet hier, auf Änderungen in der Lebenssituation der Kunden ebenso zu reagieren, wie auf Änderungen in der Produktlandschaft oder gesetzliche Neuerungen. Aktives Zugehen auf den Kunden ist gefragt.

Ergänzung zu MVP-Lösungen und CRM-Systemwelten

my-trit.IO unterstützt den Vermittler hierbei in der proaktiven und regelmäßigen Kommunikation. Dies ist ein wesentlicher Unterschied zu CRM-Systemen, die oft auf Service & Support oder Marketing ausgerichtet sind oder Maklerverwaltungsprogrammen (MVP), die meist als Datenspeicher für die fachlich ausgerichtete Abbildung des Vertragsbestandes dienen. Als schlanke Softwarelösung ergänzt my-trit.IO bestehende Lösungen oder erlaubt den einfachen Einstieg in den digitalen Vertrieb.

„Insbesondere die Automatisierungsfunktionen und Anbindung an Datenquellen wie Bipro bauen wir in den nächsten Monaten aus“, erklärt Tobias Haff, Projekt Lead sales.engine und Co-Founder von 3H Solutions. „my-trit.IO wird damit zum digitalen Vertriebsassistenten, der jeden Tag dabei hilft, in all den vielen Daten des Vermittlers die vertriebsrelevanten Informationen zu finden und nutzbar zu machen.“

Interessierte Nutzer können das Tool bereits testen, ab Mitte Januar 2022 startet der reguläre Betrieb. Im kommenden Jahr ist der weitere Funktionsausbau und vor allem die Ergänzung durch zusätzliche sales.engines für die weitergehende Automatisierung von Datenanalyse und Vertrieb geplant.

Über die 3H Solutions AG

»Better.Customer.Interaction.« Nach diesem Leitsatz entwickelt die 3H Solutions AG, München, Software-Lösungen für bessere Kunden-Interaktion. Basis hierfür ist „trit.IO-CRM“, ein eigenentwickeltes CRM-System mit Fokus auf größtmögliche Datenflexibilität für eine branchenneutrale Nutzung in Big-Data-Anwendungen. Mit „iST - intelligente Sales Trigger®“ und „sales.engine“ entstehen Augmented-Decision-Making-Lösungen für die einfache Nutzung von Datenquellen zur automatisierten Erzeugung von Sales Triggern und zur Vertriebsprozessoptimierung. Ergänzt wird dies durch den „trit.IO Interaction Manager“, eine Toolbox für CRM-basierte-Kommunikation und das hierfür notwendige Datenhandling