

### Entwicklung eines Händlerportals und Incentivesystems

#### Ziel / Aufgabe

- Aufbau einer Kommunikationsplattform (Portal)
- Integrierte Firmendarstellung (Alles auf einem Platz, inkl. Kalkulationstools und Incentivesystem)
- Ablösung des bestehenden Incentivesystems und Überführung in eine neue webbasierte Lösung (einheitliches und weitgehend automatisiertes System)

#### Branche

- Automotive
- Autobanken
- Leasinggesellschaften



#### Projekthalte

- Projektmanagement/-Leitung
- Erstellung eines Anforderungskatalogs/Pflichtenheft
- Aufbau und Definition der Portalinhalte
- Entwicklung des Berechtigungskonzepts
- Kalkulation der möglichen Incentivegrößenordnung
- Entwicklung eines Übernahmekonzeptes für das alte Incentiveprogramm (Kündigung, Eintausch best. Punkte)
- Erstellung der Teilnahmebedingungen
- Auswahl und Einbindung von Incentivepartnern
- Entwicklung der Händlerkommunikation
- Qualitätssicherung, Testing und Roll-out

#### Ergebnis / Nutzen

- Integriertes System welches mit einem Login zu erreichen ist
- Automatisiertes Incentivesystem mit externem Fulfillment
- Kostengünstige Händlerkommunikation
- Alle Inhalte, Verträge, Präsentationen, News usw. stehen dem Händler online zur Verfügung (inkl. Downloadmöglichkeit)
- Steigende Händlerakzeptanz