Hoe een lead versturen?

Nieuw voertuig: Olivia2

Volkswagen Insurance | Audi Insurance | SEAT INSURANCE | ŠKODA Insurance

1. Wat is uw rol?



U bent <u>zaakaanbrenger</u>

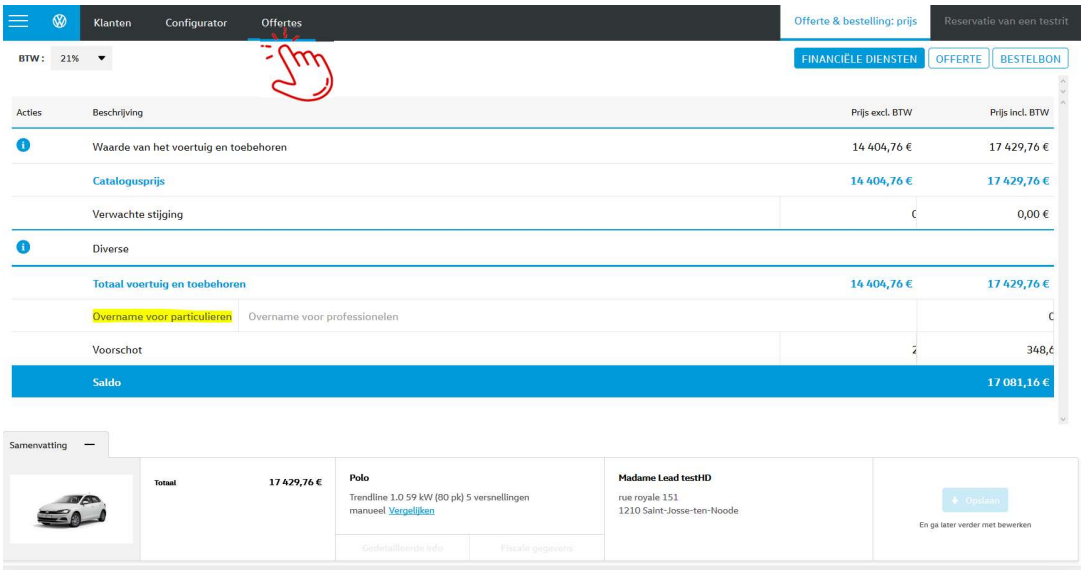
Uw rol bestaat erin **de exclusieve verzekering van het merk** aan uw klanten **voor te stellen**. Stel Insurance **na elke getekende bestelbon** voor aan uw klant en **stuur ons een kwalitatieve lead door**.

Voordelen?

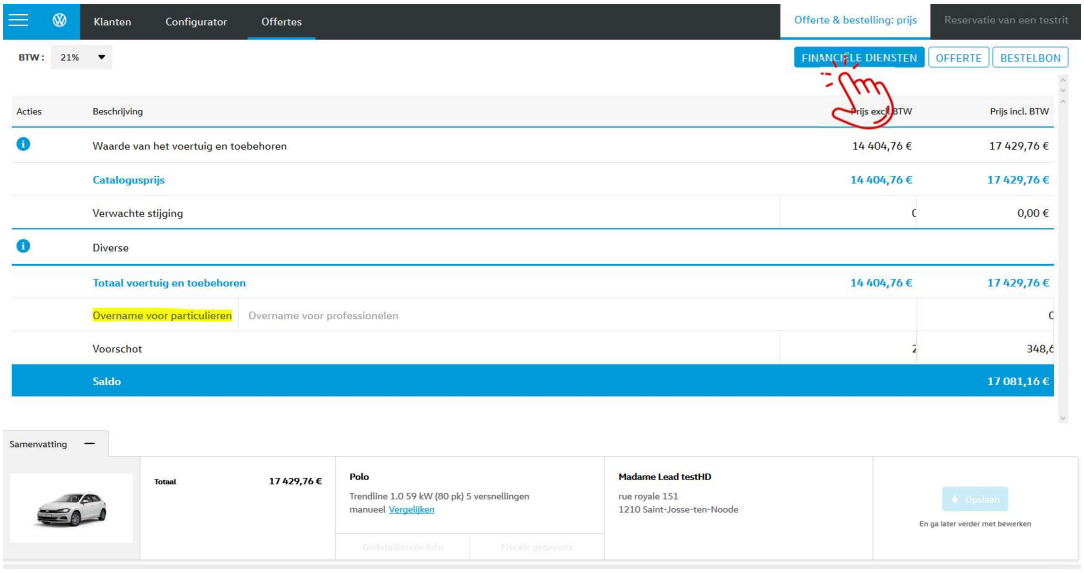
- Geen administratieve beslommeringen, uw concessie is het enige verkooppunt voor alle diensten van het merk. U stelt een **all-in mobiliteitsoplossing** voor en aan een **maandelijks globaal budget**.
- Binding van uw klanten aan de concessie
- In geval van schade geniet de klant, dankzij de merkverzekering, van een kwalitatieve herstelling in uw concessie
- Gegarandeerd gebruik van originele reserveonderdelen

2. Hoe een simulatie aanmaken?

Zoals gewoonlijk maakt u eerst uw klant en het verkoopproces aan, daarna configureert u het voertuig volgens de wensen van de klant en vervolgens klikt u op de tab 'Offertes':

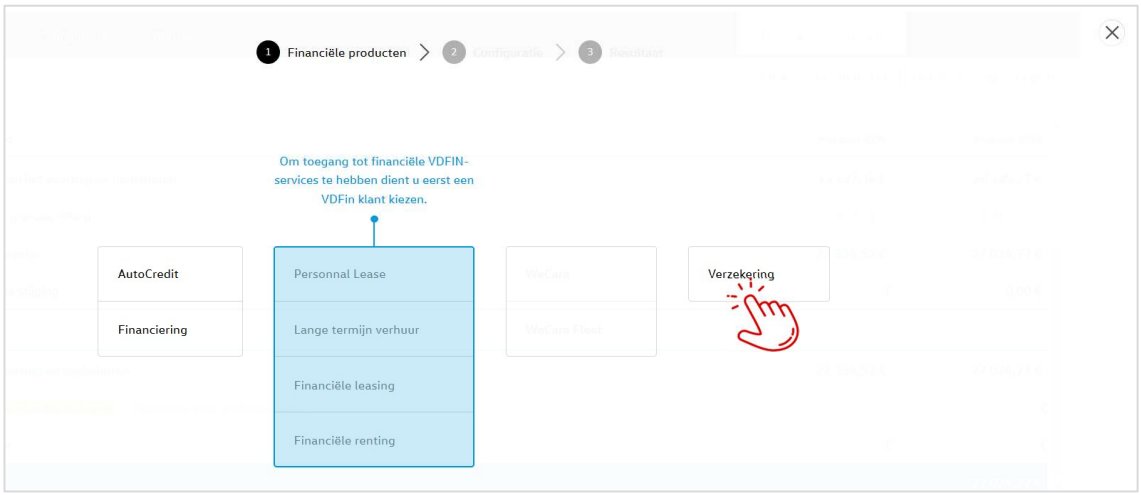


Klik op de knop “FINANCIËLE DIENSTEN”



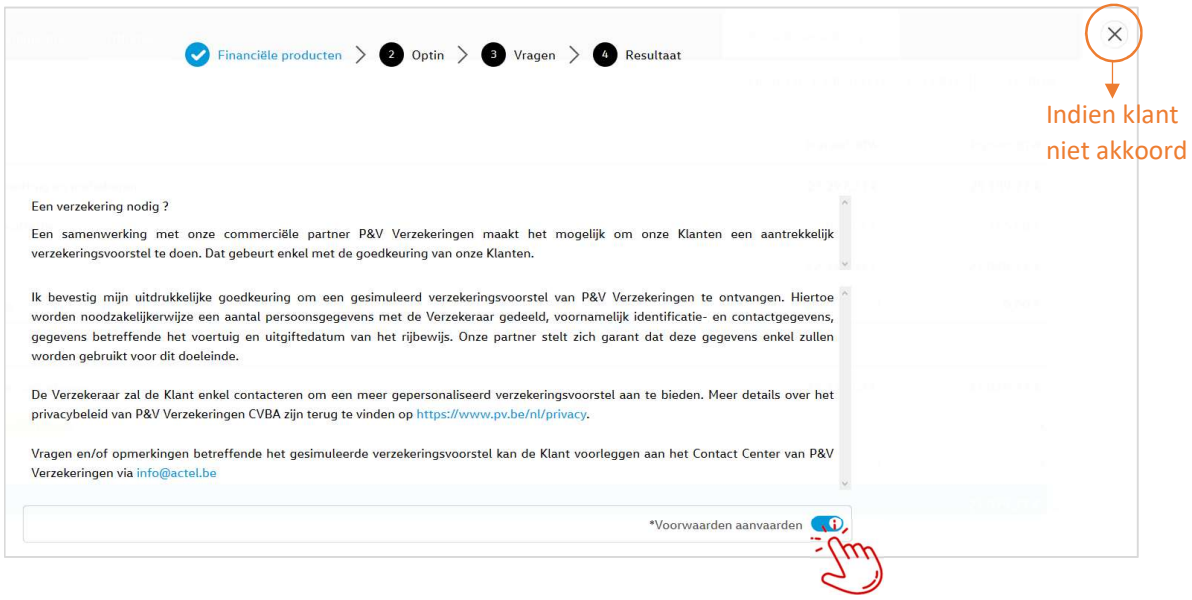
Stap 2:

Klik op de knop “Verzekering”



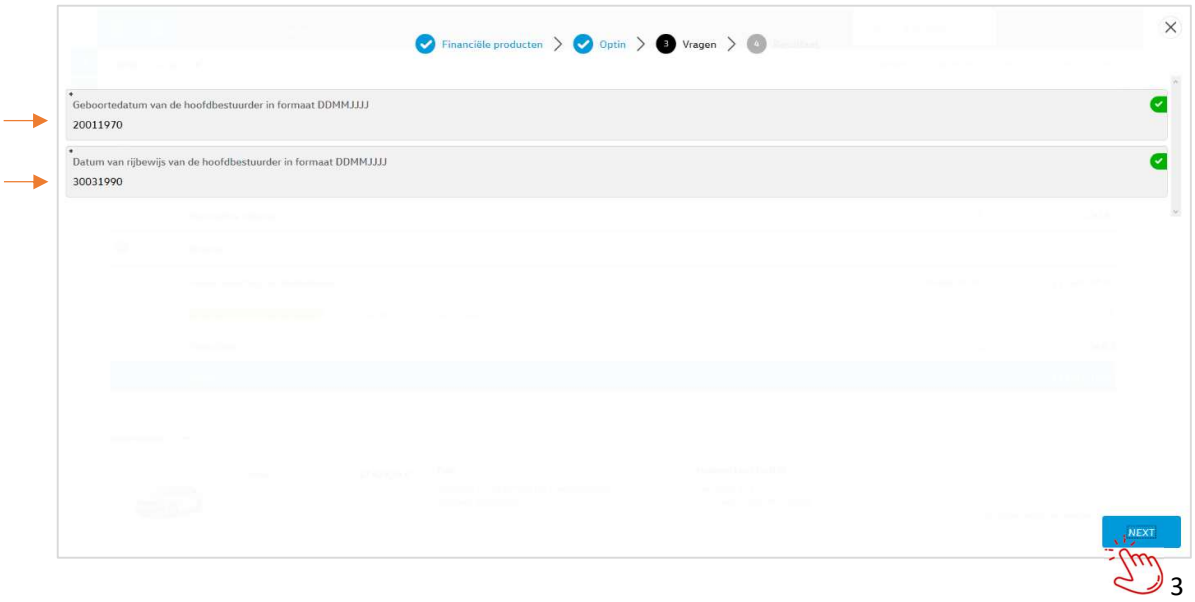
Stap 3:

Vraag uw klant of hij ermee instemt dat zijn persoonsgegevens worden doorgegeven aan Actel zodat men hem opnieuw zou kunnen contacteren. Als de klant bevestigt dat hij hiermee akkoord gaat, klikt u op de knop 'Voorwaarden aanvaarden'. Indien de klant er niet mee instemt dat zijn gegevens worden doorgegeven en dat Actel met hem contact opneemt, verlaat u dit scherm met een klik op het kruisje rechts bovenaan en dan krijgt u geen verzekeringssimulatie.



Stap 4:

Vul de geboortedatum en de datum van het definitieve rijbewijs van de hoofdbestuurder in. De datum van het rijbewijs stelt er ons toe in staat de jaren rijervaring van de klant te achterhalen en de meest correcte verzekeringssimulatie aan hem voor te stellen.

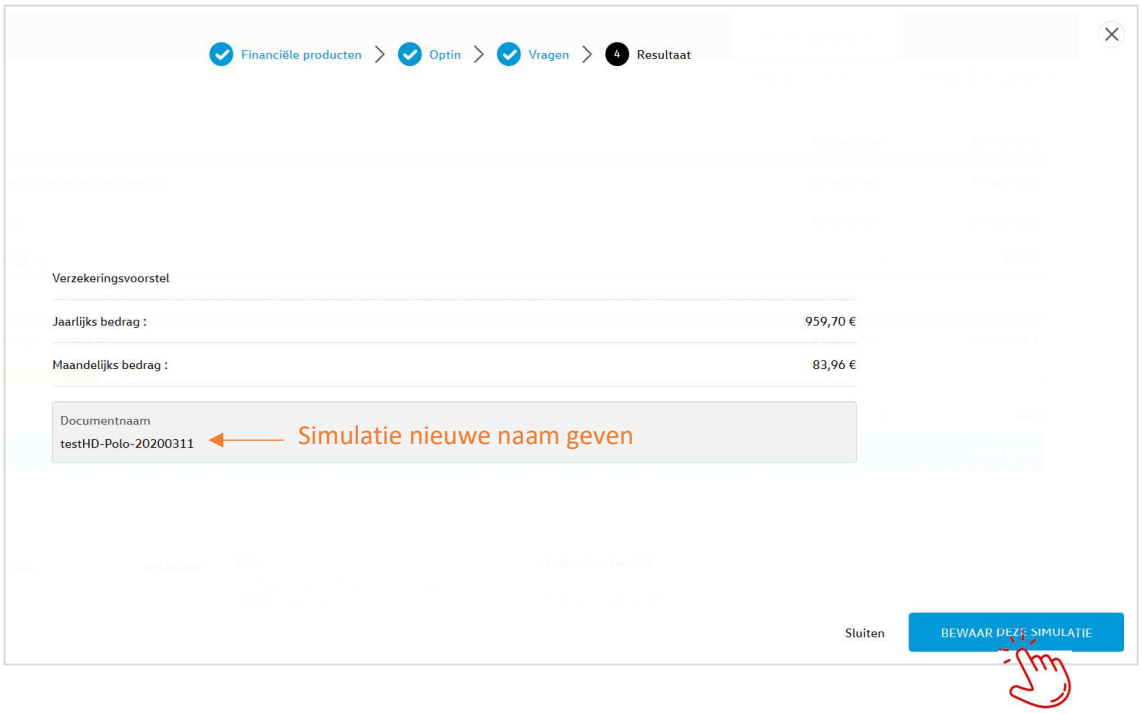


Étape 5 :

Er wordt een verzekeringssimulatie opgemaakt (Burgerlijke aansprakelijkheid + Maxi Omnium Premium). Verduidelijk aan uw klant dat de premie op het simulatiedocument een richtprijs betreft die vb. geen rekening houdt met zijn schadeverleden. De korting die kan verkregen worden naar aanleiding van commerciële acties is niet zichtbaar in dit scherm. Om de prijs met korting te kennen dient u de verzekeringssimulatie te downloaden in de volgende stap. Indien men kiest voor de betaling via maandelijkse premies gelden kosten aangerekend.

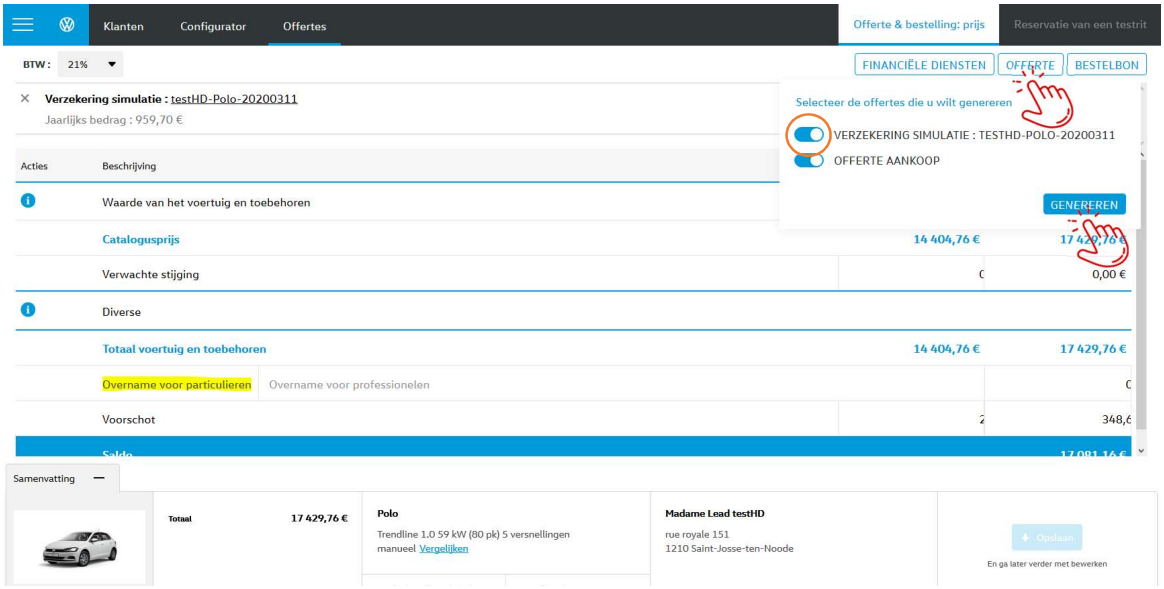
U heeft de mogelijkheid het document een nieuwe naam te geven in het veld “Documentnaam”.

Klik nadat u de richtprijs aan uw klant meegaf op “BEWAAR DEZE SIMULATIE”.



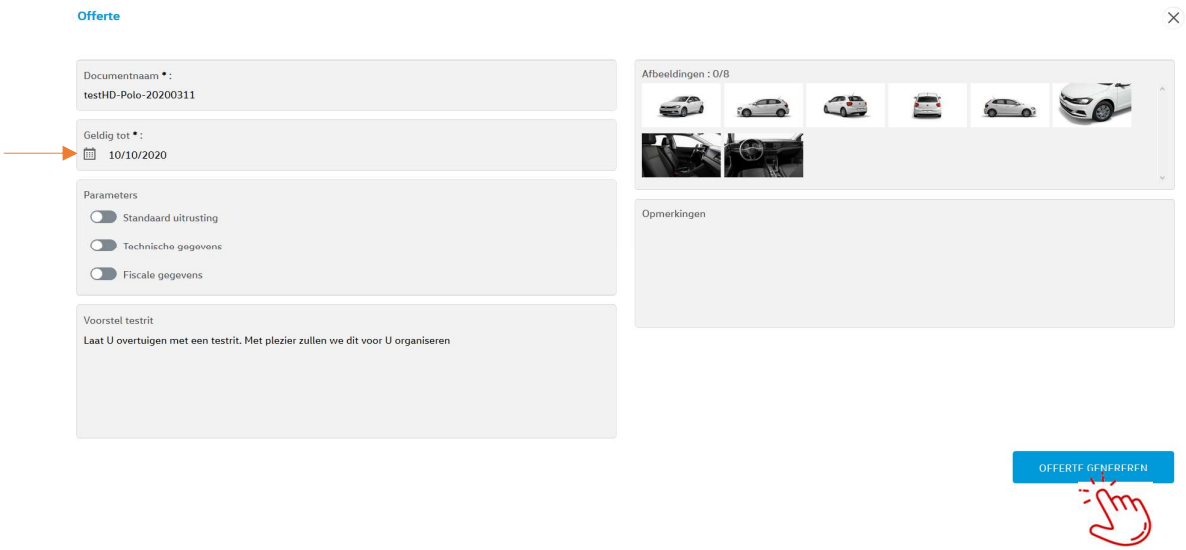
Stap 6:

Klik op de knop “OFFERTE” en klik daarna op “GENEREN” om de verzekeringssimulatie en aankoopofferte voor de wagen te genereren.



Stap 7:

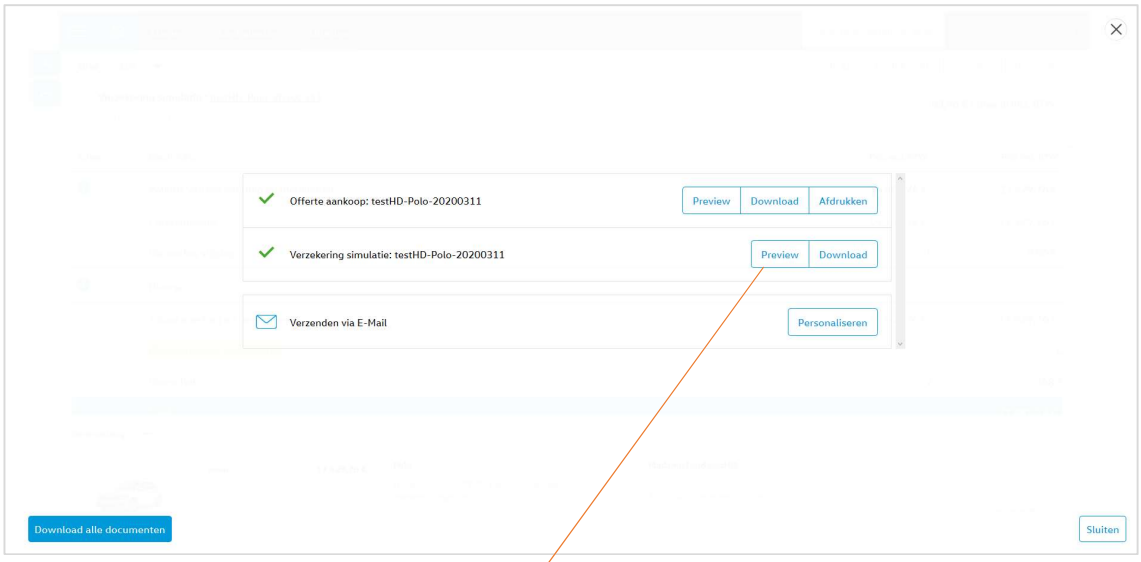
Vul de geldigheidsdatum van de aankoopofferte voor de wagen in en klik op “OFFERTE GENEREREN”.

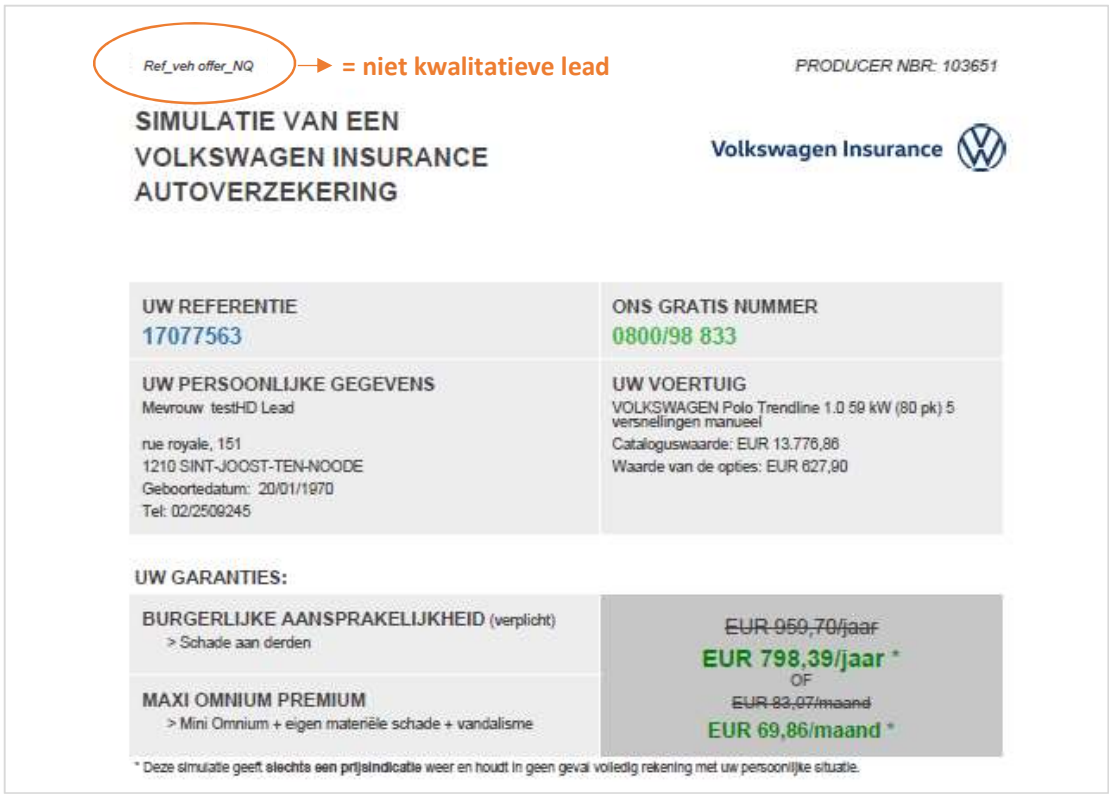


Stap 8:

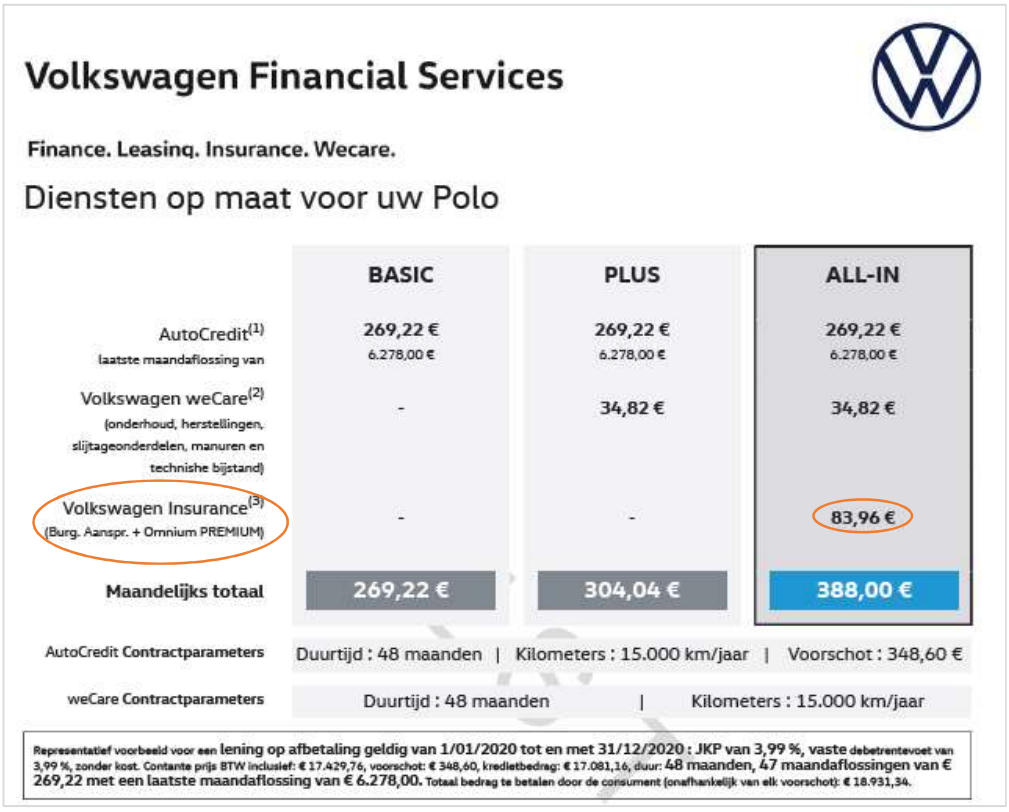
In het volgende scherm kan u de verzekeringssimulatie downloaden, afdrukken en of verzenden per e-mail.

Het gaat hier niet om een kwalitatieve lead aangezien **de bestelbon nog niet getekend** werd. Het contact center zal geen opvolging doen en uw klant zal niet gecontacteerd worden.





Op de laatste pagina van de aankoopofferte vindt u het All-in aanbod die een samenvatting geeft van de verschillende financiële producten waaronder u ook de verzekering terugvindt.



Volkswagen Financial Services

Finance. Leasing. Insurance. Wecare.

Diensten op maat voor uw Polo

	BASIC	PLUS	ALL-IN
AutoCredit[1] laatste maandaflossing van	269,22 € 6.278,00 €	269,22 € 6.278,00 €	269,22 € 6.278,00 €
Volkswagen weCare[2] (onderhoud, herstellingen, slijtageonderdelen, manuren en technishe bijstand)	-	34,82 €	34,82 €
Volkswagen Insurance[3] (Burg. Aanspr. + Omnium PREMIUM)	-	-	83,96 €
Maandelijks totaal	**269,22 €**	**304,04 €**	**388,00 €**
AutoCredit Contractparameters	Duurtijd : 48 maanden | Kilometers : 15.000 km/jaar | Voorschot : 348,60 €		
weCare Contractparameters	Duurtijd : 48 maanden | Kilometers : 15.000 km/jaar		

Representatief voorbeeld voor een lening op afbetaling geldig van 1/01/2020 tot en met 31/12/2020 : JKP van 3,99 %, vaste debetrentevoet van 3,99 %, zonder kost. Contante prijs BTW inclusief: € 17.429,76, voorschot: € 348,60, kredietbedrag: € 17.081,16, duur: 48 maanden, 47 maandaflossingen van € 269,22 met een laatste maandaflossing van € 6.278,00. Totaal bedrag te betalen door de consument (onafhankelijk van elk voorschot): € 18.931,34.

Als u tijdens de aankoopofferte geen verzekeringssimulatie hebt gemaakt, verschijnt op het document financiële diensten een 'teasing' die de klant uitnodigt om de website te raadplegen. Daarom raden wij u altijd aan om bij de aankoopofferte van het voertuig een verzekeringssimulatie te genereren. Zo niet, kunt u een verzekeringssimulatie genereren wanneer u de 'bestelbon' aanmaakt.



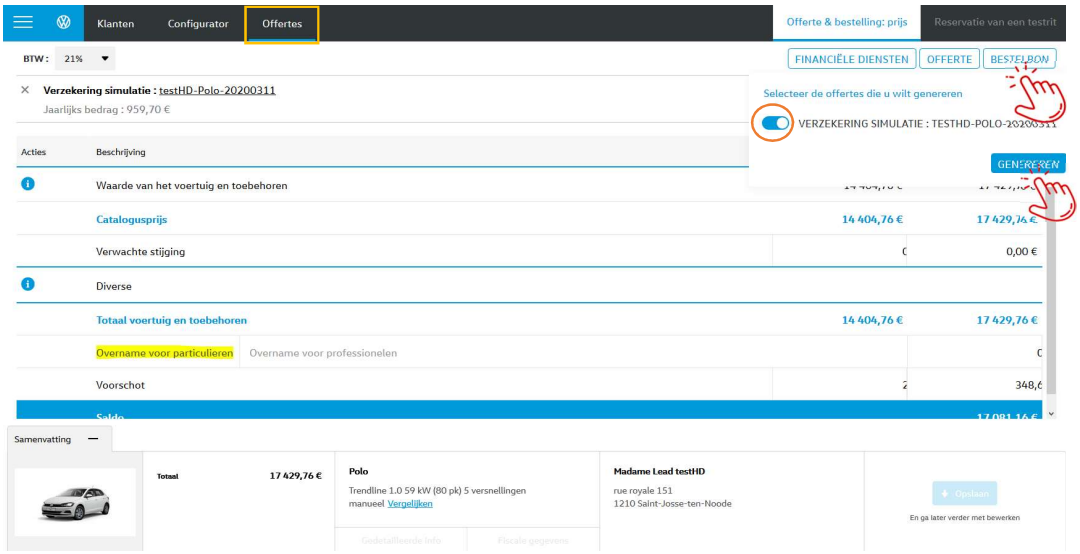
	BASIC	PLUS	ALL-IN
AutoCredit[1] laatste maandaflossing van	269,22 € 6.278,00 €	269,22 € 6.278,00 €	
Volkswagen weCare[2] (onderhoud, herstellingen, slijtageonderdelen, manuren en technishe bijstand)	-	34,82 €	Ontdek ons verzekeringsaanbod op
Volkswagen Insurance[3]	-	-	www.volkswagen-insurance.be
Maandelijks totaal	**269,22 €**	**304,04 €**	

3. Hoe een kwalitatieve lead naar Actel sturen?

Stap 1:

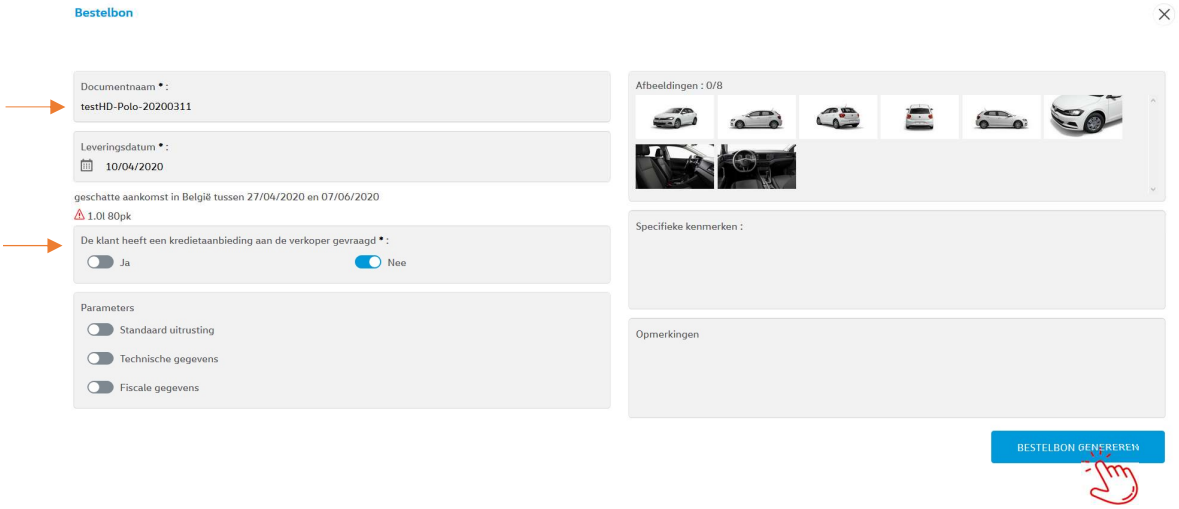
Klik in het menu “Offertes” op de knop “BESTELBON” en daarna op de knop “GENEREREN”.

Indien u een verzekeringssimulatie maakte juist voor het generen van de bestelbon en u het verkoopproces ondertussen niet verlaten heeft dan werd deze bewaard en zal samen met de bestelbon gegenereerd worden.



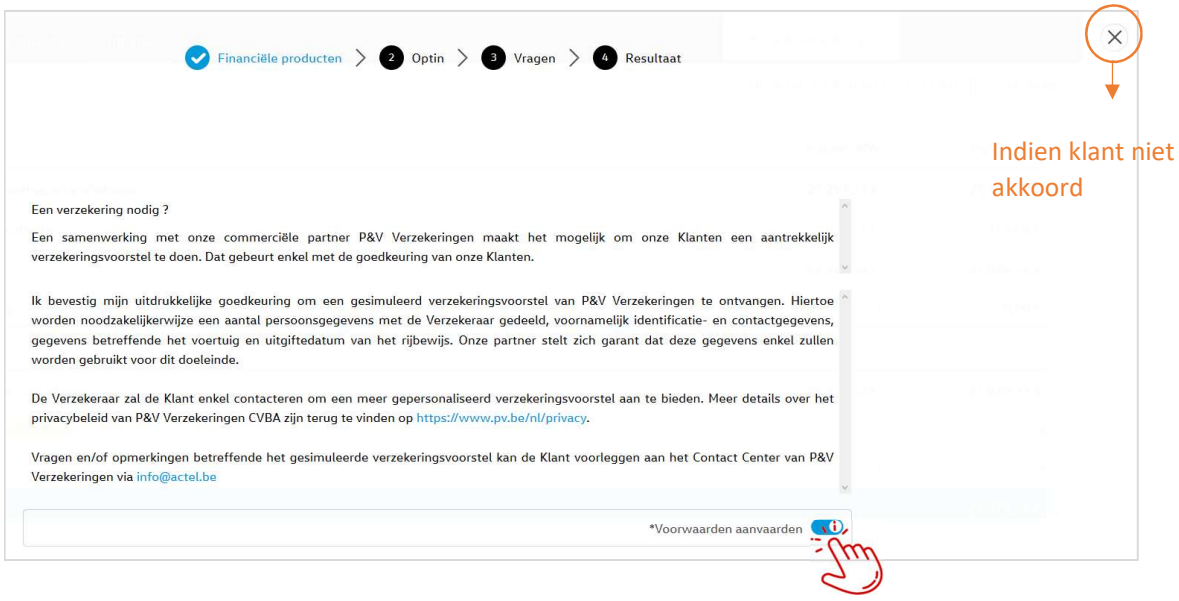
Stap 2:

Vul de gewenste leveringsdatum in en genereer de bestelbon.



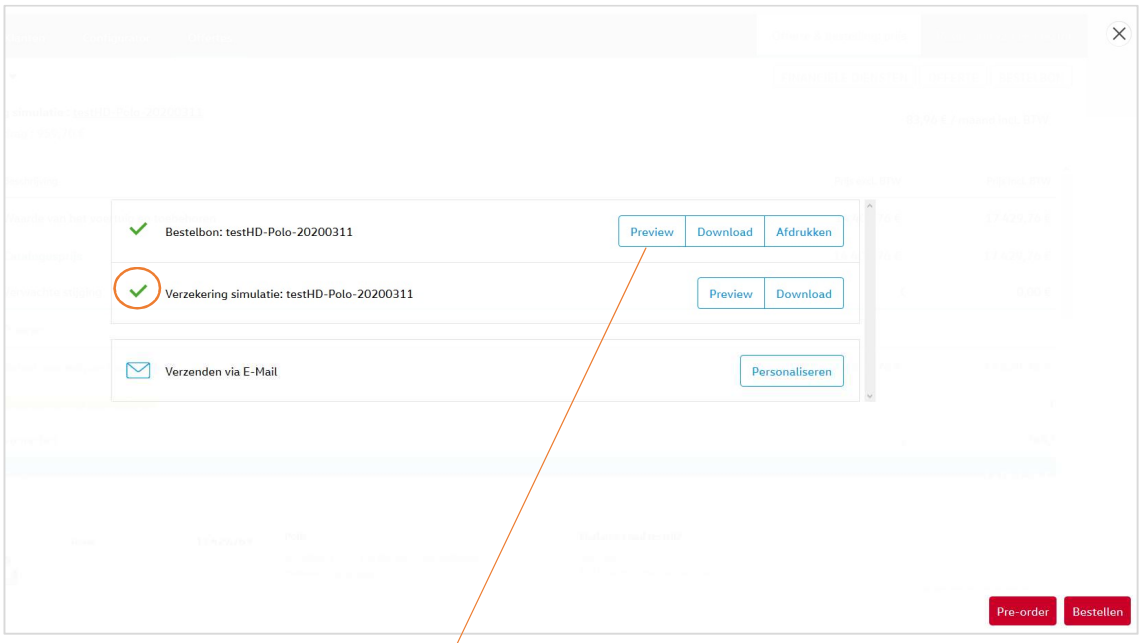
Indien u niet eerder een verzekeringssimulatie aanmaakte of indien u ondertussen het verkoopproces verliet dan zal u automatisch langs de schermen “verzekeringssimulatie” geleid worden alvorens u een bestelbon zal kunnen genereren. Deze stap zorgt ervoor dat u niet kan vergeten om uw kwalitatieve lead door te sturen voor elke bestelbon.

Indien de klant niet akkoord gaat om door Actel gecontacteerd te worden verlaat dan eenvoudigweg het scherm. U ontvangt dan geen verzekeringssimulatie en de lead zal niet naar Actel doorgestuurd worden.

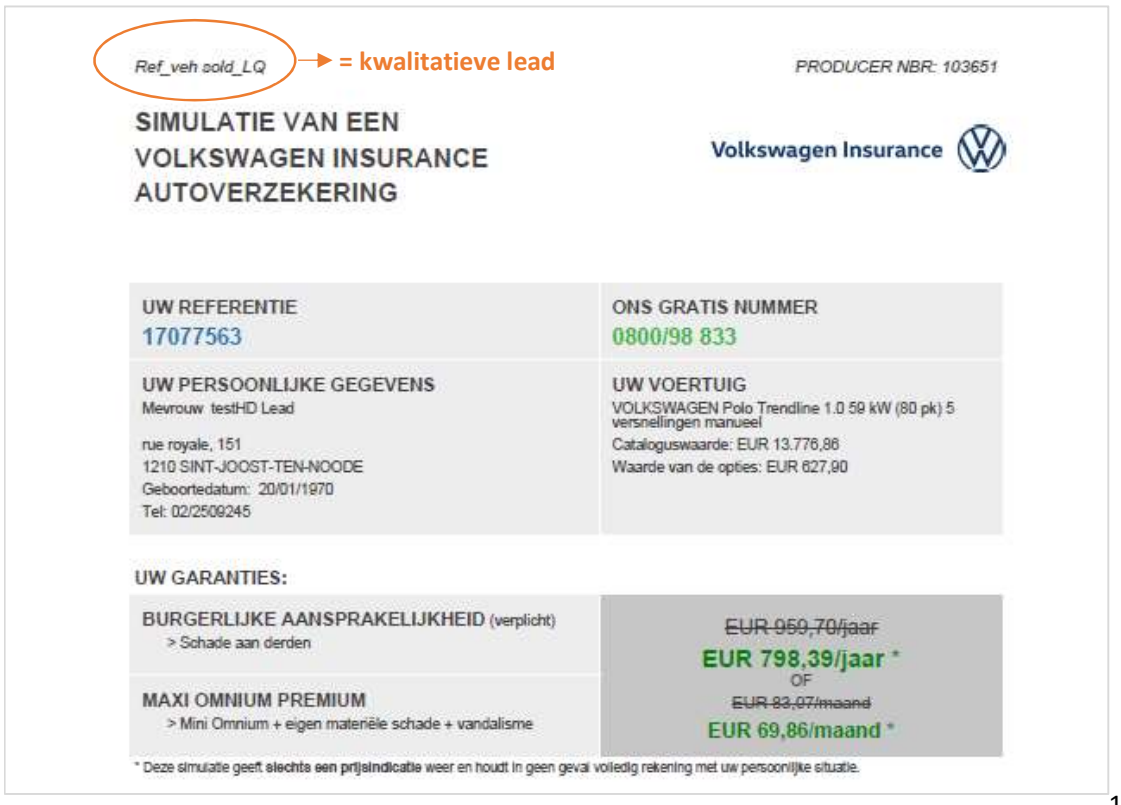


Stap 3:

Uw kwalitatieve lead werd aan Actel bezorgd. Het contact center zal uw klant zo snel mogelijk contacteren om hem een persoonlijke offerte op maat voor te stellen. U kan hierna de bestelling van het voertuig verderzetten.



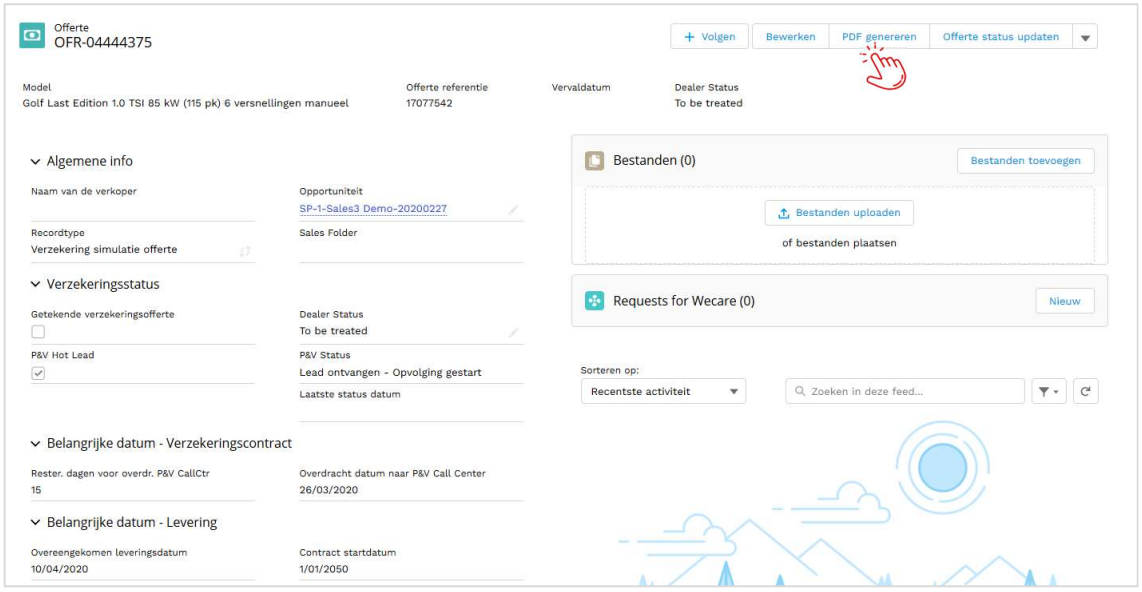
Bekijk een preview van de simulatie en verifieer de referentie om na te gaan of u wel degelijk een **kwalitatieve lead** verstuurde.



4. Hoe volg ik een verzekeringsvoorstel op in CUBA?

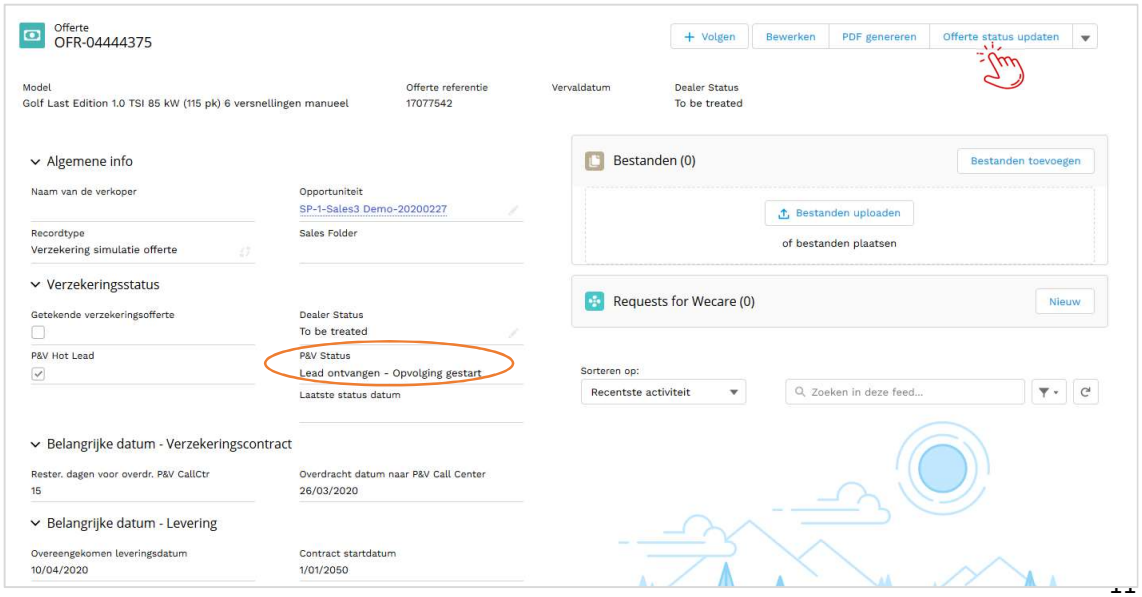
Een verzekeringssimulatie terugvinden

In het verkoopproces in CUBA kunt u een simulatie terugvinden en downloaden. Selecteer de simulatie die u wilt downloaden in het gedeelte 'offerte' en klik vervolgens op 'PDF genereren'.



De status van een verzekeringsvoorstel opvolgen

U kunt een verzekeringsvoorstel enkel opvolgen voor een besteld voertuig. Selecteer de simulatie in 'offerte' van het verkoopproces en klik vervolgens op 'Offerte status updaten'. Raadpleeg de status in het veld 'P&V Status'

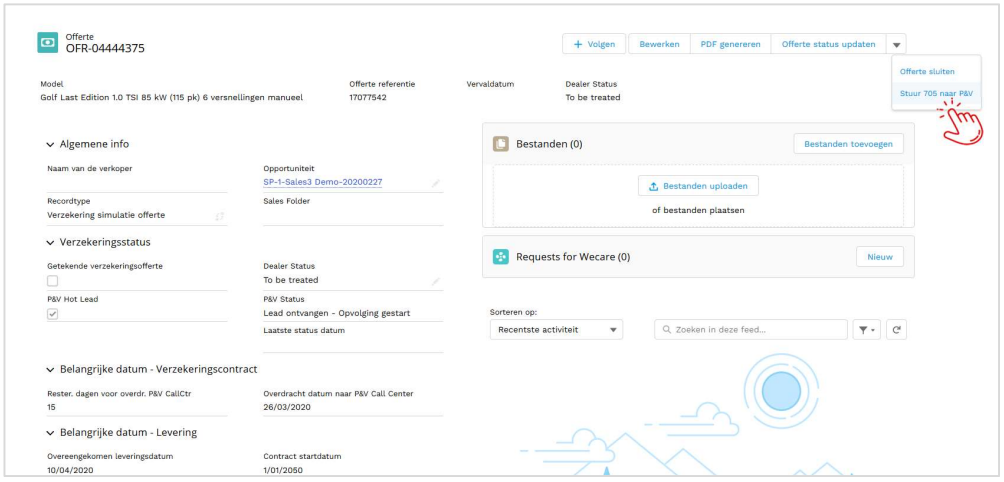


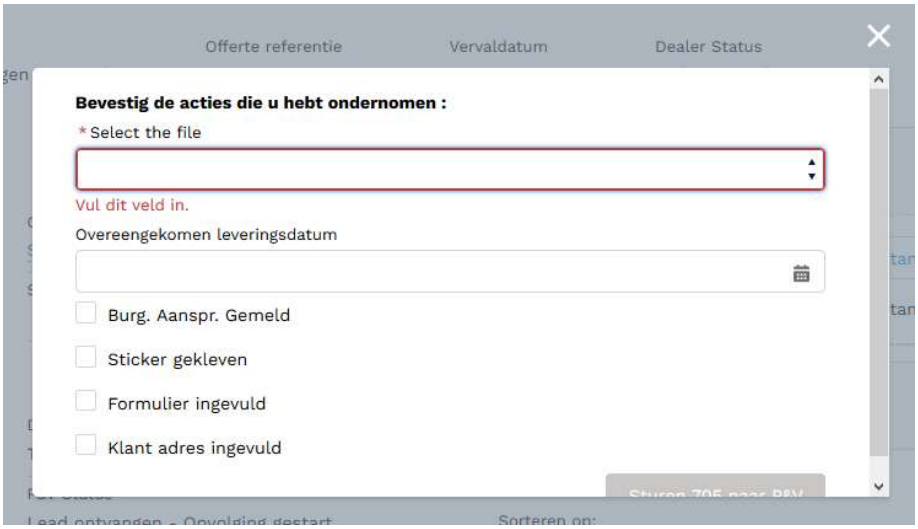
- **Formulier 705 naar Insurance sturen (= de inschrijvingsaanvraag)**

Enkele klikken volstaan om het formulier 705 via CUBA te versturen. U kan enkel de aanvraag tot inschrijving naar ons verzenden als de leadstatus als volgt luidt: ‘Getekende offerte – In afwachting van leveringsdatum’.

Selecteer de simulatie in de sectie 'offerte' van het verkoopproces en klik vervolgens op 'Stuur 705 naar P&V'.

Selecteer het document, vul de leveringsdatum in en vink de vier vakjes aan om te bevestigen dat alles in orde is. Het document wordt automatisch naar Actel/P&V gestuurd die de nummerplaat zal aanvragen bij de DIV.





5. Heeft u een vraag?



- **Voor alle vragen aangaande de verzekering (product, voordelen, …):**
  Uw Account Manager staat tot uw beschikking per telefoon of per e-mail.

- **Voor alle technische vragen aangaande de Olivia 2 tool:**
  Gelieve in geval van een technisch probleem met de Olivia 2 tool of Cuba rechtstreeks contact op te nemen met de helpdesk van D'Ieteren: **02/260 26 26**.