



kVAsy[®] POWER SALES

In einer Stunde
von der Idee an den
Markt – Ihre Lösung für
den Energievertrieb.



Mehr als 30 Jahre erfolgreich etabliert, ist die SIV.AG heute einer der führenden ganzheitlichen Lösungsanbieter für die deutsche und internationale Energie- und Wasserwirtschaft. Bundesweit vertrauen über 300 sowohl privatwirtschaftlich organisierte als auch öffentlich-rechtliche Versorgungsunternehmen der flexibel erweiterbaren und webfähigen ERP Software Suite kVAsy[®]. Zu den Anwendern der Applikation gehören Stadtwerke, Energievertreiber, Netzbetreiber, MSB, Zweckverbände und Regionalversorger aller Größenordnungen – mit bis weit über eine Million Zähler. kVAsy[®] ist eine der innovativsten business-orientierten Branchenlösungen. Sie bildet alle Geschäftsprozesse moderner Versorgungsunternehmen durchgängig ab – mit einem Höchstmaß an Automatisierung und Prozessintegration.

FÜR RÜCKFRAGEN STEHT IHNEN UNSER
SALESTEAM GERN ZUR VERFÜGUNG:

www.siv.de/ansprechpartner

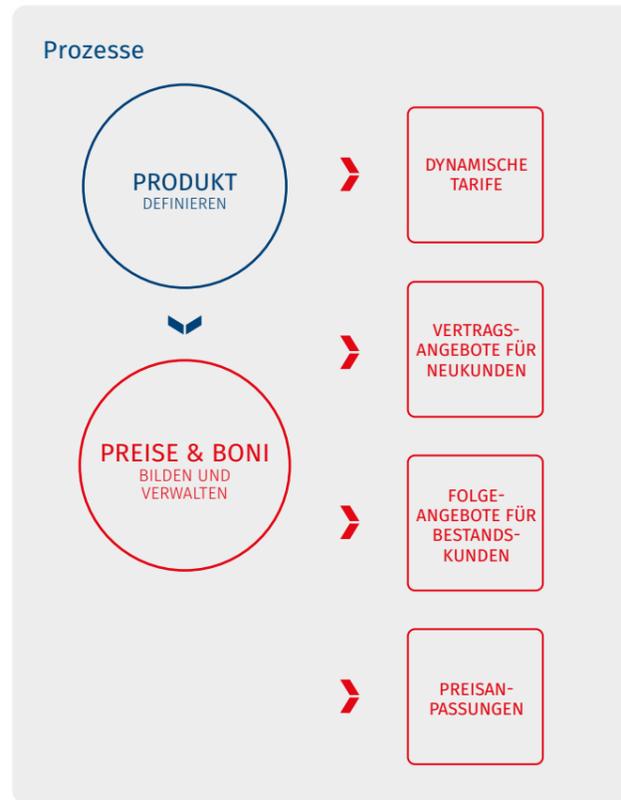
kVAsy® POWER SALES

Um Neukunden zu gewinnen, aber auch Bestandskunden zu halten, bedarf es einer flexiblen Produkt- und Preisgestaltung. Mit kVAsy® Power Sales optimieren Sie die Verträge Ihrer Kunden und bringen neue Produkte in nur einer Stunde von der Idee in den Markt – bei höchster Preisflexibilität, kurzen Implementierungszeiten und bei gleichzeitig reduzierten Prozesskosten.

kVAsy® Power Sales ist die Lösung für den deutschlandweiten Energievertrieb von der Produktabbildung über das Vertragsmanagement bis hin zur Abrechnung, der Nebenbuchhaltung, dem Zahlungsverkehr und dem Forderungsmanagement.

Nutzen Sie unser komplettes Lösungsportfolio ohne großen Einführungsaufwand und aus einer Hand auch als Prozessdienstleistung oder aus der Cloud.

kVAsy® Power Sales: Für Ihren schnellen Erfolg im Markt, eine stärkere Kundenbindung und zur nachhaltigen Sicherung Ihrer Profitabilität!



kVAsy® Power Sales in nur 2 Wochen einsatzbereit!

Alternativ und ergänzend als Prozessdienstleistung (BPO, BSP), als Inhouselösung oder aus der Cloud. Sprechen Sie uns an und erfahren Sie mehr über unsere bedarfsgerechten Nutzungsszenarien!

Schnell. Flexibel. Punktgenau. Systemunabhängig.

- Integrierte Tarifierungslösung sowie automatisierte Anbindung an externe Tarifierungslösungen
- Customer Care
- Vertragsmanagement
- Kennzahlensysteme

Wir passen unser Nutzungsmodell Ihren Wünschen an.

- Keine Änderung Ihrer etablierten Softwarelandschaft durch einfache Integration über Webservices
- Leichte Einstiegs- und Testmöglichkeiten
- Schnittstellen zur Bonitätsprüfung
- Schnittstellen zu Ihrem Archivsystem und OMS (Einzel- und Massenprozesse)

IHRE MEHRWERTE

- + Vollautomatisierter Prozess für die Kundengewinnung durch Anbindung Ihrer Portallösungen oder Vertriebspartner
- + Dedizierte Vertriebskanalsteuerung: Präzisierung der Preisstellungen und Angebote je Vertriebskanal
- + Systemgestützte Kundenbindungsmaßnahmen, z. B. Up- und Cross-Selling, von der Angebotsgenerierung bis zum Rücklauf (deckungsbeitragsoptimiert)
- + Automatisierte Kundenrückgewinnung nach Kündigung
- + Kundensegmentierung zur Steuerung Ihrer Geschäftsprozesse



PRODUKTMANAGEMENT

- SLP-PRODUKTE
- SLP-PREISKALKULATION
- RLM-PRODUKTE
- DYNAMISCHE TARIFE



CUSTOMER SERVICE

- NEUKUNDENPORTAL
- BESTANDSKUNDENPORTAL
- VERGLEICHSPORTALE
- UMZUGSSERVICE
- BESCHWERDEMANAGEMENT
- KUNDENSEGMENTIERUNG



VERTRAGSMANAGEMENT

- SLP-NEUKUNDENANGEBOTE
- SLP-PREISANPASSUNG
- RLM-/BÜNDELKUNDEN VERTRAGSANGEBOTE
- WIN-BACK ANGEBOTE
- UP- UND CROSS-SELLING ANGEBOTE



BESCHAFFUNG

- PROGNOSE
- BILANZABGLEICH
- ANBINDUNG
- PORTFOLIO- UND FAHRPLANMANAGEMENT



VERTRIEBSPARTNER

- VERTRIEBSPARTNERPORTAL
- PROVISIONSABRECHNUNG