

Umgang mit Leads in BauFi Smart

Sehr geehrte/r GENOPACE Nutzer/in,

wir heißen Sie herzlich Willkommen bei GENOPACE, der web-basierten Plattform für Immobilienfinanzierung im FinanzVerbund.

Die vorliegende Dokumentation setzt sich zum Ziel, Sie als Neuanwender erfolgreich bei Ihren ersten Arbeitsschritten beim Umgang mit Leads in BauFi Smart zu unterstützen.

Nicht jeder Schritt oder jede Maske kann dokumentiert werden. Vielmehr soll hier das Ziel verfolgt werden, eine übersichtsartige Darstellung zu skizzieren.

Für weitere Fragen stehen wir Ihnen natürlich gern zur Verfügung.

Wir hoffen, dass sich die vorliegenden Unterlagen für Sie als hilfreich erweisen.

Mit freundlichen Grüßen

Ihr GENOPACE-Team

Inhaltsverzeichnis

1.	Antragsstrecken	4
2.	Lead-Eingang in Baufi Smart	5
3.	Ansicht in Baufi Smart	5
4.	Fallübergabe	8
5.	Nützliche Hinweise	11

1. Antragsstrecken

Mit GENOPACE BauFi Lead stellen wir Ihnen einen Leadgenerator für Ihre eigene Website zur Verfügung. Egal wo der Bestandskunde oder mögliche Neukunde in Ihrer Bank nach einer Baufinanzierungsberatung fragt, können Sie unsere BauFi Lead Antragsstrecken nutzen und haben dadurch einen einheitlichen Eingangsprozess für die Baufinanzierungsberatung.

Nutzen Sie unseren Budgetrechner, Nebenkostenrechner, Miet-Kauf-Vergleichsrechner oder unser persönliches Zinsangebot.

Aktuelle Zinsen

bei einem Nettodarlehensbetrag von 150.000€

0,90% p.a.

gebundener Sollzins: 5 Jahre Sollzinsbindung
0,90% p.a. effektiver Jahreszins

Sollzins- bindung	gebundener Sollzins	effektiver Jahreszins
5 Jahre	0,90% p.a.	0,90% p.a.
10 Jahre	1,12% p.a.	1,13% p.a.
15 Jahre	1,50% p.a.	1,51% p.a.
20 Jahre	1,71% p.a.	1,72% p.a.
25 Jahre	1,92% p.a.	1,94% p.a.

[Repräsentatives Beispiel >](#)

[Ihr persönliches Zinsangebot >](#)

Stand per 15.02.2016 21:40:46

Über „Ihr persönliches Zinsangebot“ gelangen Sie zur Antragsstrecke und können so Ihre Finanzierungsanfrage eingeben. In der Konditionsanzeige wird je Zinsbindung aktuell berechnet, welcher Produktanbieter das günstigste Angebot anbietet (Best Choice).

2. Lead-Eingang in Baufi Smart

Wenn die erfassten Daten aus der Antragstrecke abgesendet werden, wird eine E-Mail an die Adresse der Lead-Eingangs-Plakette versendet.

In der E-Mail ist ein Link hinterlegt. Mit diesem Link gelangen Sie direkt in den Vorgang, sofern Sie mit Ihrem Login in Baufi Smart angemeldet sind. Wenn nicht, muss zusätzlich die Anmeldung erfolgen.

Sehr geehrte Damen und Herren,

seit dem 03.12.2015 um 08:44 Uhr wartet ein neuer Interessent auf ein Angebot für seine Baufinanzierung. Alle von ihm bereitgestellten Informationen finden Sie im Vorgang 321812 in EUROPACE 2 Baufi Smart.

Über folgenden Link gelangen Sie direkt zum Vorgang:

<https://www.europace2.de/baufiSmart/vorgangBearbeiten.html?teilvergang=565ff2e6e4b02e267c2676b0>

Nutzen Sie diese Möglichkeit für den erfolgreichen Abschluss einer Baufinanzierung. Viel Erfolg.

Mit freundlichen Grüßen
Ihr EUROPACE 2 Kundendienst
helpdesk@europace2.de

—
Der Lead stammt aus der Kampagne "BaufiLead Test-Kampagne EP2".

3. Ansicht in Baufi Smart

Der Vorgang wird immer in der Lasche **Vorhaben** geöffnet.

The screenshot displays the GENOPACE Baufi Smart interface. At the top, there is a navigation bar with 'Übersicht', 'Neuer Baufi Smart-Vorgang', and 'Vorgangsmanagement'. The main header includes the GENOPACE logo and a search bar. Below the header, there are three tabs: 'ANTRAGSTELLER', 'IMMOBILIE', and 'VORHABEN', with 'VORHABEN' being the active tab. The 'VORHABEN' view shows a summary of the financing application with the following data:

Beratungsdarstellung	
Finanzbedarf	Gesamtkapitalbedarf: 318.000 €
Eingesetztes Eigenkapital, Vermögen und Drittdarlehen	Eingesetztes Kapital: 0 €
Finanzierungswunsch	Noch benötigte Darlehen: 96.000 €

Below the summary, there are buttons for 'Angebote aushändigen' and 'Angebote aktualisieren'. A message states: 'Es wurden noch keine Angebote ermittelt'. At the bottom, there are sections for 'Ereignisse' and 'Dokumente', and a footer indicating 'Vorgang: 102336'.

Im Reiter **Antragsteller** finden Sie die Informationen zu den Personen, die eine Finanzierungsanfrage gestellt haben. Es können maximal 2 Personen im Antrag vorhanden sein.

The screenshot displays the 'Antragsteller' (Applicant) section of the GENOPACE web application. The interface is divided into two columns for 'Antragsteller 1' and 'Antragsteller 2'. The first column is filled with data for Rainer Voigt, including contact information, address, and employment details. The second column is mostly empty, indicating it is optional.

Navigation: ANTRAGSTELLER | IMMOBILIE | VORLIEGEN | Beratungsdarstellung

Section: Persönliche Daten

Antragsteller 1

Herr Frau Prof. Dr.

Vorname: Rainer | Nachname: Voigt

Telefon: 030 - 428861588 | E-Mail: Kundenservice@genopace.de

Geburtsdatum: | weitere Kontaktmöglichkeiten: Erreichbarkeit: 15 - 18 Uhr, ab 18 Uhr

Straße: Koolerstr. | Nr: 71 | PLZ: 10179 | Ort: Berlin

wohnt seit: |

Familienstand: Bitte wählen Sie ...

Staatsangehörigkeit: Bitte wählen Sie ...

Art der Beschäftigung: Angestellter | Einkommen Netto: 3.333 €

Beruf: | Anzahl der Gehälter pro Jahr: 12

Arbgeber: | Ist der Arbeitgeber in Deutschland ansässig? ja nein

Beschäftigt seit: Probezeit | Beschäftigungsstatus: unbefristet befristet

Antragsteller 2 optional

Herr Frau Prof. Dr.

Vorname: | Nachname: |

Telefon: | E-Mail: |

Geburtsdatum: | weitere Kontaktmöglichkeiten: |

Familienstand: Bitte wählen Sie ...

Staatsangehörigkeit: Bitte wählen Sie ...

Art der Beschäftigung: Bitte wählen Sie ... | Einkommen Netto: €

Im Reiter **Immobilie** finden Sie die ggf. gemachten Angaben zum Objekt. Wenn hier keine Objektangaben hinterlegt sind, hat der Antragsteller noch kein konkretes Objekt gefunden.

Objektdaten

Wofür soll das Darlehen verwendet werden?

Basisangaben

Strasse: Waldstr. Nr.: 99 PLZ: 13158 Ort: Berlin

Art der Immobilie:

Gesamte Wohnfläche: 145 m² Grundstücksgröße: 565 m² Baujahr: 2005

Erlaubnis vorhanden?
 ja nein

Anzahl der Vollgeschosse: Bauweise:
 massiv andere

Fertighaus:
 ja nein

Dachgeschoss:
 Voll ausgebaut Teilweise ausgebaut Nicht ausgebaut Flachdach

Keller:
 Unterkellert Teilunterkellert Nicht unterkellert

Nutzung

Wie wird die Wohnfläche genutzt?
 Eigengenutzt Vermietet Beides

Zusätzliche Angaben

Erbbaurecht vorhanden?
 ja nein

Wurde das Objekt in der Vergangenheit modernisiert?
 ja nein

In der **Vorgangslasche** sehen Sie vom Kunden gemachte Mitteilungen und die Produktanbieter, die den jeweils besten Zinssatz geliefert haben.

EREIGNISANSICHT | Vorgang-Vorgang | Vorgangsmanagement

Ereignis	Quelle	Notizen und Einträge																																																
17.06.		<p>Vorgang angelegt; Objektart: ein Ein-/oder Zweifamilienhaus</p> <p>Mitteilung: Wir freuen uns auf Ihren Anruf.</p> <p>Diese Konditionen hat der Kunde gesehen</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Gewünscht</th> <th>Zinsbindung</th> <th>Sollzins</th> <th>Effektivzins</th> <th>Rate</th> <th>Restschuld</th> <th>Produzent</th> <th>Produktart</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>nein</td> <td>5</td> <td>1,62%</td> <td>1,63%</td> <td>437€</td> <td>129.907€</td> <td>DSL Bank</td> <td>Annuitätendarlehen</td> </tr> <tr> <td>ja</td> <td>10</td> <td>2,02%</td> <td>2,04%</td> <td>486€</td> <td>112.893€</td> <td>DSL Bank</td> <td>Annuitätendarlehen</td> </tr> <tr> <td>ja</td> <td>15</td> <td>2,46%</td> <td>2,49%</td> <td>539€</td> <td>92.453€</td> <td>WL BANK</td> <td>Annuitätendarlehen</td> </tr> <tr> <td>nein</td> <td>20</td> <td>2,66%</td> <td>2,69%</td> <td>563€</td> <td>68.540€</td> <td>WL BANK</td> <td>Annuitätendarlehen</td> </tr> <tr> <td>nein</td> <td>25</td> <td>2,79%</td> <td>2,83%</td> <td>579€</td> <td>40.320€</td> <td>WL BANK</td> <td>Annuitätendarlehen</td> </tr> </tbody> </table>	Gewünscht	Zinsbindung	Sollzins	Effektivzins	Rate	Restschuld	Produzent	Produktart	nein	5	1,62%	1,63%	437€	129.907€	DSL Bank	Annuitätendarlehen	ja	10	2,02%	2,04%	486€	112.893€	DSL Bank	Annuitätendarlehen	ja	15	2,46%	2,49%	539€	92.453€	WL BANK	Annuitätendarlehen	nein	20	2,66%	2,69%	563€	68.540€	WL BANK	Annuitätendarlehen	nein	25	2,79%	2,83%	579€	40.320€	WL BANK	Annuitätendarlehen
Gewünscht	Zinsbindung	Sollzins	Effektivzins	Rate	Restschuld	Produzent	Produktart																																											
nein	5	1,62%	1,63%	437€	129.907€	DSL Bank	Annuitätendarlehen																																											
ja	10	2,02%	2,04%	486€	112.893€	DSL Bank	Annuitätendarlehen																																											
ja	15	2,46%	2,49%	539€	92.453€	WL BANK	Annuitätendarlehen																																											
nein	20	2,66%	2,69%	563€	68.540€	WL BANK	Annuitätendarlehen																																											
nein	25	2,79%	2,83%	579€	40.320€	WL BANK	Annuitätendarlehen																																											

4. Fallübergabe

In der Lasche **Vorgang** sehen Sie folgende Informationen bzw. werden folgende Tätigkeiten ausgeführt:

Informationen:

- Über die VR-Bank, genauer gesagt über die Vertriebsseinheit, in die der Lead importiert wurde (im Beispiel: Internet – Neukunden)
- Den aktuellen Berater

Tätigkeiten:


- Nach Sichtung der übertragenen Daten und Terminvereinbarung mit dem Lead-Kunden wird der Vorgang an den jeweiligen Berater der VR Bank übergeben -, in diesem Beispiel heißen die „Berater“ **Test SDT 1 und Test SDT 2**
- In der Wiedervorlage hinterlegen Sie den Kundentermin. In dem Textfeld können Sie weitere Hinweise, wie z.B. positive/negative Erfahrungen mit dem Kunden, vermerken

102336
⏴ ⏵ ⏶ ⏷ ⏸

Voigt
✉


Eigene Vorgangsnummer: ✎

Baufi Lead: Konditionsrechner (BaufiLead Test-Kampagne EP2)




Internet - Neukunden x ▾


Internet - Neukunden
Center, Call
Test SDT 1, Baufilead
Test SDT 2, Baufilead



Kommentar zum Vorgang hinzufügen




Wiedervorlage zum



Wiedervorlage zum Vorgang erfassen

Vorgang archivieren


Vorgang: 102336

5. Nützliche Hinweise

- ✓ Die Chance auf einen erfolgreichen Abschluss ist **sieben Mal** höher, wenn der Kunde innerhalb der ersten Stunde, nach Lead-Eingang, kontaktiert wird.
- ✓ Qualitativ hochwertige Leads sollten schnellstmöglich betreut werden.
- ✓ Unternehmen Sie Kontaktversuche zu verschiedenen Zeiten, jedoch nicht öfter als 2-3 Mal täglich.
- ✓ Erreichen Sie den Kunden nicht, nutzen Sie die angegebenen Kontaktmöglichkeiten (E-Mail).