FFT – Ferrari FinansieringsTilbud

Systemet samler alle skridt der tages i forbindelse med afgivelse af lånetilbud ved køb af virksomhedens produkter(Ferrari). Systemet skal have et intuitivt brugerinterface som reagerer uden forsinkelse. Systemet bidrager til virksomhedens drift ved at effektivisere processen ved afgivelse af lånetilbud. Det skal kunne minimere tab af salg grundet bortkomne formularer, og kunne tilgås fra alle steder, af hensyn til salgschefens forretningsrejser. På baggrund af en it-forundersøgelse kan vi se at processen vil kunne blive optimeret væsentligt med et it system. Vi vil kunne udelukke flere folk fra processen og dermed optimere markant.

Regional Ferrari-forhandler: Interesseret i at øge virksomhedens salg. Interesseret i muligheden for at godkende låneplaner uden at være fysisk tilstede i virksomheden.

Kunde: Kunden har interesse i at få en hurtig og korrekt udmelding om lån kan godkendes.

Bilsælger: Bilsælgeren har interesse i at vide om kunden allerede er registreret, for at undgå at der gives tilbud til samme kunde flere gange. Han har interesse i at processen bliver nemmere og hurtigere, da det gør det muligt at fokusere på kundekontakt og salg.

Kontorassistent: Kontorassistentens arbejdsbyrde lettes ved implementering af systemet.

Økonomimedarbejder: Økonomimedarbejderen har interesse i at processen bliver effektiviseret, da det gør hans arbejde lettere og hurtigere at udføre.

Salgschef: Salgschefen er interesseret i at øge virksomhedens salg ved en mere effektiv proces.

Banken: Banken er interesseret i virksomhedens finansielle situation, der forventes forbedret ved implementering af systemet. Banken øger også sit eget salg, når virksomhedens salg forøges.

Feature liste

Kreditværdighedstjek hos RKI

Indhentning af aktuel rentesats hos banken

Beregning af rentesats ud fra givne oplysninger

Registrering af et lånetilbud til en kunde

Eksport af et lånetilbud med en tilbagebetalingsplan

Tid: 2:30