

Příležitosti v kostce

Obchodní příležitosti jsou sekce v Bety 2.0. **Umožňuje poradcům efektivně zpracovávat příležitosti nad svým stávajícím kmenem klientů.** Ty jim v BT nahráváme po dohodě s SP nebo v rámci pravidelných kampaní. Zároveň **usnadňuje manažerům* distribuci příležitostí na poradce a sledování průběhu zpracování přidělených příležitostí.**

** Manažer je každý, kdo má pod sebou další PSP, a to na základě přiřazení oprávnění v Bety 2.0. Přepínání rolí PORADCE/MANAŽER probíhá v pravém horním rohu Bety 2.0 na ikoně profilu uživatele.*

Jak se dostat do Příležitostí v Bety 2.0?

Sekce Příležitosti se spustí **automaticky prvním importem příležitostí.**

Neznáte ještě Příležitosti v Bety 2.0?

1. Pustíte si [záznam školení](#), kde vám představíme Příležitosti v Bety 2.0 jako celek.
2. Podívejte se na [krátké videonávody](#), jak pracovat s Příležitostmi v Bety 2.0 pro poradce a pro manažery. Během pár minut se dozvíte vše potřebné.

Tip: Pro shlédnutí záznamů v BT Edu přes tyto odkazy je třeba být přihlášený v Bety a dále se přihlásit ke studiu kurzů.

Tip2: Video naleznete i přímo v sekci Příležitosti v Bety 2.0. Na stránce, kde vidíte dlaždice s jednotlivými kampaněmi, je v pravé části malá ikonka „i“. Pokud na ní kliknete, zobrazí se vám přehled toho nejdůležitějšího pro orientaci v Příležitostech. Na konci najdete i videonávod.

3. Seznamte se s [Desaterem obchodních příležitostí a kampaní](#), které navazuje na Etický kodex BT a při práci s Příležitostmi se jím řídíme.

Jak pracovat s Příležitostmi v Bety 2.0?

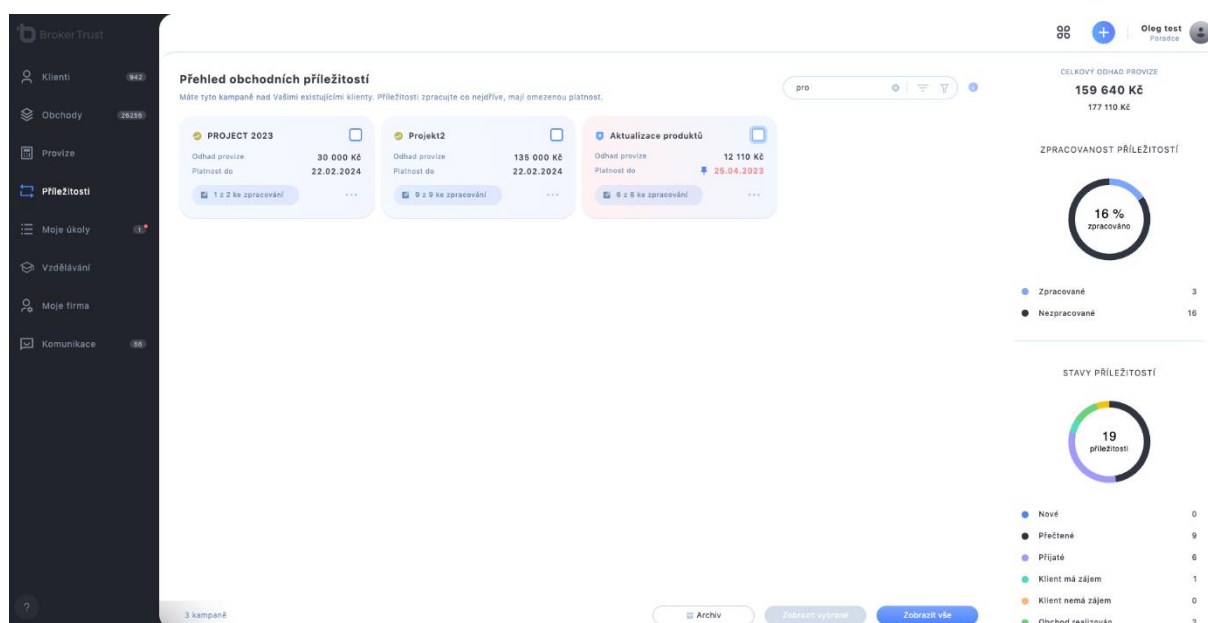
Práce s příležitostmi je snadná a intuitivní. Je ale zároveň komplexní, a tak se může hodit **vysvětlit** si některé **základní pojmy a funkce** jako je Přehled příležitostí, Seznam příležitostí nebo Detail příležitosti.

Role poradce

Cílem je zpracování svých vlastních příležitostí a jejich úspěšné zobchodování.

1. [Přehled obch. příležitostí \(PORADCE\)](#) = přehled všech kampaní poradce a statistiky zpracování

Jednotlivé dlaždice znázorňují konkrétní kampaně.



Každá kampaň se skládá z příležitostí a její hodnota je souhrnem všech hodnot vašich příležitostí v této kampani. **Hodnota vyjadřuje odhad provize**, který vychází z průměrné výše provize daného typu obchodu v kampani. Jedná se pouze o orientační hodnotu, výsledná provize závisí mimo jiné i na parametrech nové smlouvy.

Platnost do poukazuje na to, do kdy by měla být kampaň a její příležitosti zpracovány. Každá příležitost má jiné datum expirace, proto je uváděna i platnost, do kdy je ideální příležitost zpracovat. Po tomto čase už nemusí být aktuální nebo relevantní. Kampaň, jejíž platnost už skončila, naleznete v **archivu** a můžete se k ní vrátit.

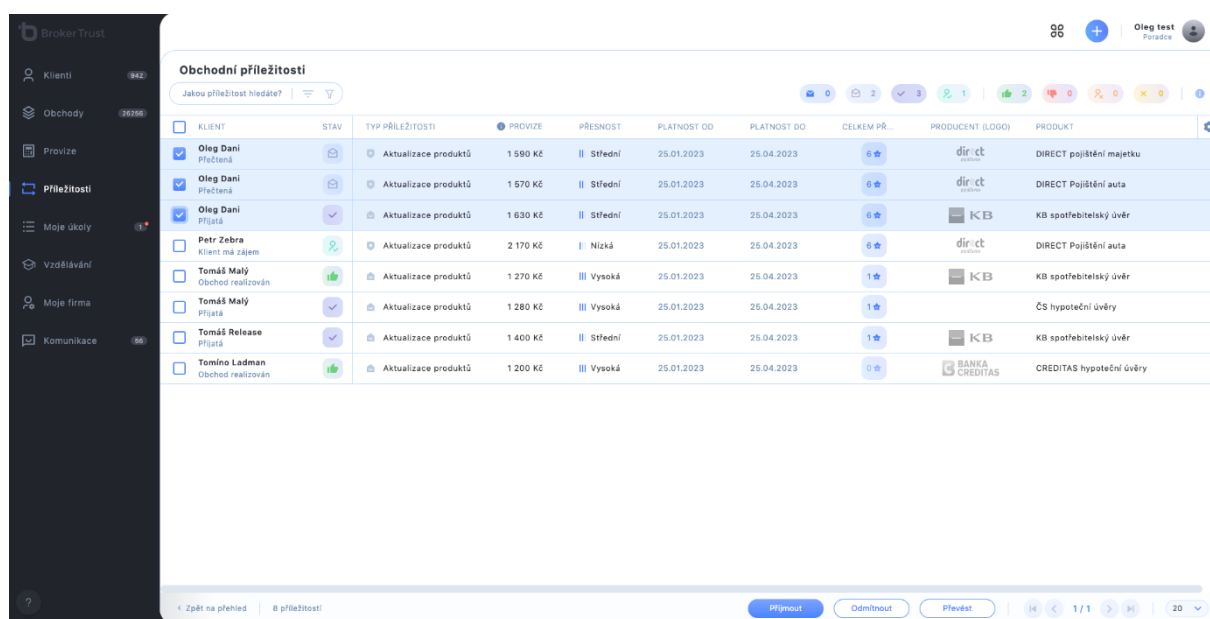
Na Přehledu obchodních příležitostí si můžete jednoduše označit, které kampaně Vás zajímají, a klikem na tlačítko „**Zobrazit vybrané**“ se dostanete na seznam všech příležitostí pod vybranými kampaněmi.

Celkový odhad provize (v pravém horním rohu obrazovky) je uváděn ve dvou hodnotách. První hodnota uvádí celkový odhad provize všech **dosud nezpracovaných** příležitostí. Tedy odhad, kolik je potenciálně možné si vydělat jejich zpracováním. Druhá hodnota pak uvádí celkový odhad provize **všech příležitostí** – nezpracovaných i zpracovaných.

V sekci **Zpracovanost příležitostí** vidíte aktuální stavy všech příležitostí a jednoduše klikem na řádek pod grafem se dostanete na všechny, které jsou v daném stavu. Přehled **Stavy příležitostí** vás informuje o průběhu zpracování.

2. Seznam příležitostí (PORADCE) = seznam konkrétních příležitostí ve vybrané kampani

V řádcích jsou uvedeni jednotliví klienti. Ve sloupcích najdete základní informace o dané příležitosti.



KLIENT	STAV	TYP PŘÍLEŽITOSTI	PROVIZE	PŘESNOST	PLATNOST OD	PLATNOST DO	CELKEM PR...	PRODUCENT (LOGO)	PRODUKT
☒ Oleg Dani Přetčená		Aktualizace produktů	1 590 Kč	II Střední	25.01.2023	25.04.2023	6 ★	direct	DIRECT pojištění majetku
☒ Oleg Dani Přetčená		Aktualizace produktů	1 570 Kč	II Střední	25.01.2023	25.04.2023	6 ★	direct	DIRECT Pojištění auta
☒ Oleg Dani Přijata		Aktualizace produktů	1 630 Kč	II Střední	25.01.2023	25.04.2023	6 ★	KB	KB spotřebitelský úvěr
☐ Petr Zebra Klient má zájem		Aktualizace produktů	2 170 Kč	I Nizká	25.01.2023	25.04.2023	6 ★	direct	DIRECT Pojištění auta
☐ Tomáš Malý Obchod realizován		Aktualizace produktů	1 270 Kč	III Vysoká	25.01.2023	25.04.2023	1 ★	KB	KB spotřebitelský úvěr
☐ Tomáš Malý Přijata		Aktualizace produktů	1 280 Kč	III Vysoká	25.01.2023	25.04.2023	1 ★		ČS hypoteční úvěry
☐ Tomáš Relase Přijata		Aktualizace produktů	1 400 Kč	II Střední	25.01.2023	25.04.2023	1 ★	KB	KB spotřebitelský úvěr
☐ Tomáš Ladman Obchod realizován		Aktualizace produktů	1 200 Kč	III Vysoká	25.01.2023	25.04.2023	0 ★	BANKA CREDITAS	CREDITAS hypoteční úvěry

Sloupce je možné si přes **ozubené kolečko** vpravo nad seznamem jednoduše přidávat, skrývat či měnit jejich pořadí v zobrazení. **Řadit si** jednotlivé klienty můžete podle potřeby dle údajů v jednotlivých sloupcích.

Informační řádek vpravo nad seznamem nabízí rychlý přehled o stavu zpracování jednotlivých příležitostí a klikem na požadovaný stav bude zobrazen seznam příležitostí v daném stavu.

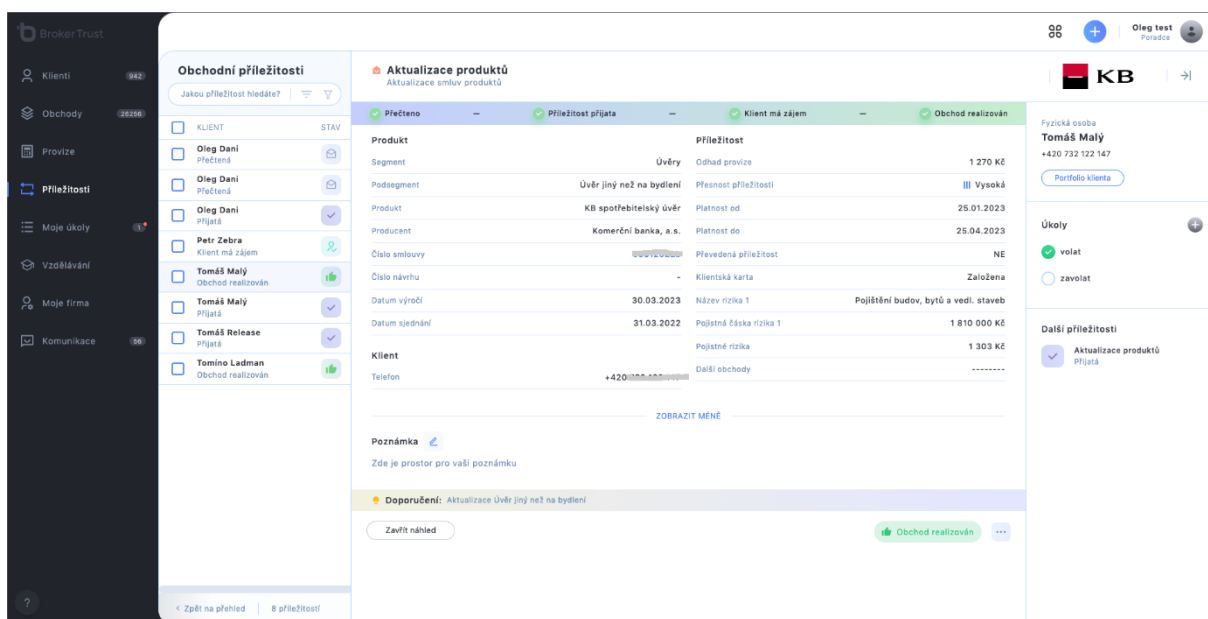
Úspěšnému zpracování příležitosti napomáhá obchodní flow.

Stavy zpracování jsou: **Nová** → **Otevřená** → **Přijata** / **Odmítnutá** → **Klient má zájem** / **Klient nemá zájem** → **Obchod realizován** / **Obchod nerealizován**.

Pole pro fulltextové vyhledávání vlevo nad seznamem klientů vám umožní vyhledávání podle potřeby nebo rychlé filtrování příležitostí (např. podle data platnosti příležitosti nebo adresy klienta).

3. **Detail příležitosti (PORADCE)** = detailní informace o konkrétní příležitosti, klientovi

Do **detailu příležitosti** se dostanete jednoduše klikem na klienta. Najdete zde veškeré informace k dané příležitosti a smlouvě, stejně jako informaci o dalších příležitostech klienta. Příležitosti tak umožňují komplexní práci s klientem. Můžete si přidávat poznámky nebo **úkoly**, které se vám promítnou i na kartu klienta.



The screenshot displays the Broker Trust application interface. On the left is a dark sidebar with navigation icons for 'Klienti', 'Obchody', 'Províze', 'Příležitosti', 'Moje úkoly', 'Vzdělávání', 'Moje firma', and 'Komunikace'. The main area is divided into two panels. The left panel, titled 'Obchodní příležitosti', shows a list of opportunities with columns for 'Klient', 'Stav', and 'Přijetí'. The right panel, titled 'Aktualizace produktů', shows a detailed view of a specific opportunity for 'KB spotřebitelský úvěr'. It includes fields for 'Segment', 'Podsegment', 'Produkt', 'Producent', 'Číslo smlouvy', 'Číslo návrhu', 'Datum výroby', 'Datum sjednání', 'Klient', and 'Telefon'. The right sidebar shows the 'Fyzická osoba' profile of 'Tomáš Malý' with a 'Portfolio klienta' button and a list of 'Úkoly' (tasks) including 'volat' and 'zavolat'.

Z detailu se dostanete i na **náhled smlouvy**, které se týká daná příležitost, nebo přejdete do **Portfolia klienta**, kde najdete všechny smlouvy vč. scanů.

Pokud aktuálně pracujete s kartou klienta, zpracování příležitosti probíhá pohodlně i zde. Vytvořené úkoly se automaticky přiřazují jak na Kartou klienta, tak k dané příležitosti. Při zpracování příležitosti postupně zadáváte jednoduše **stavy, tzn. zda jí přijímáte, odmítáte nebo předáváte** na kolegu v týmu (přes tři tečky vpravo dole), kterému se automaticky zobrazí jako **nová příležitost**.

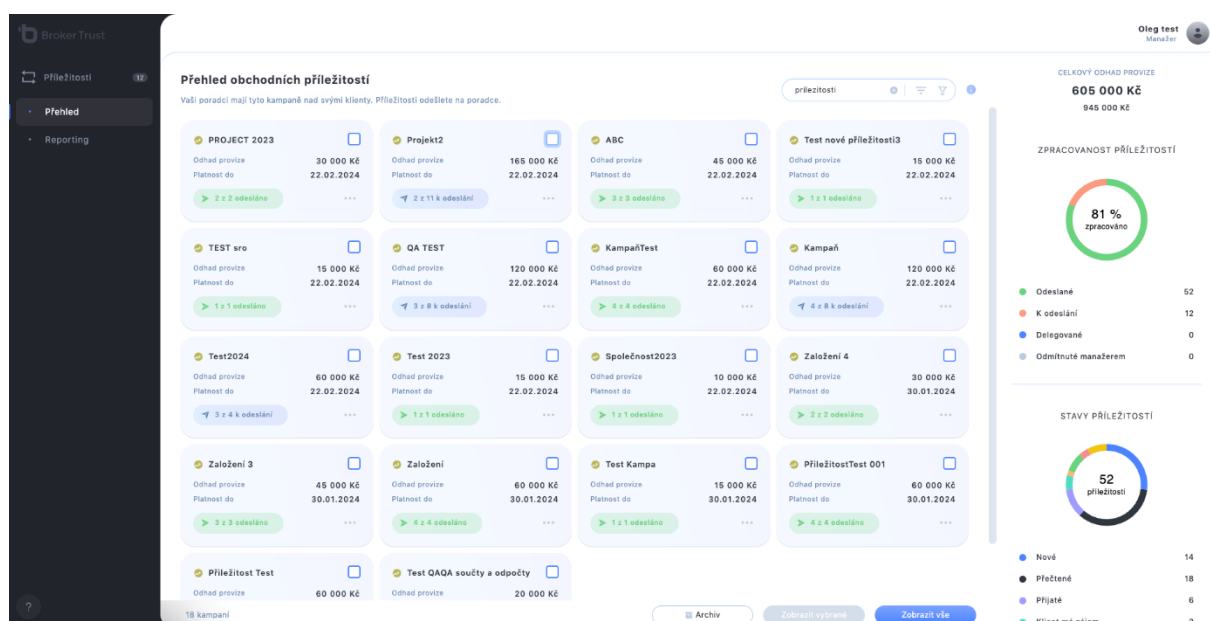
Role manažer

Cílem je kontrola přiřazených příležitostí, jejich distribuce na poradce a možnost jejich sledování a řízení.

1. Přehled příležitostí (MANAŽER)

Jednotlivé dlaždice znázorňují konkrétní kampaně. Každá kampaň se skládá z příležitostí a její **hodnota** je souhrnem **všech** hodnot příležitostí v této kampani. Hodnota vyjadřuje Odhad provize, který vychází z průměrné výše provize daného typu obchodu v kampani. Jedná se pouze o orientační číslo, výsledná provize závisí mimo jiné i na parametrech nové smlouvy.

Jako manažer máte v aplikaci možnost **spravovat jednotlivé kampaně**. Přímou z dlaždice kampaně ji můžete jednoduše **odeslat na aktivní poradce**. Z neaktivních poradců příležitosti **převедete** na seznamu příležitostí, případně můžete převedení jednoduše delegovat na jiného partnera. Pokud se rozhodnete **odmítnout celou kampaň**, např. proto, že se této kampani nechcete věnovat, můžete tak učinit přímo z dlaždice kampaně.



Platnost do poukazuje na to, do kdy by měla být kampaň a její příležitosti zpracovány. Každá příležitost má jiné datum expirace, proto je uváděna i platnost, do kdy je ideální příležitost zpracovat. Po tomto čase už nemusí být aktuální nebo relevantní. Kampaň, jejíž platnost už skončila, naleznete v **archivu** a můžete se k ní vrátit.

Na Přehledu obchodních příležitostí si můžete jednoduše označit, které z nich vás zajímají a klikem na tlačítko „**Zobrazit vybrané**“ se dostanete na seznam všech příležitostí pod vybranými kampaněmi.

Celkový odhad provize (v pravém horním rohu obrazovky) je uváděn ve dvou hodnotách. První hodnota uvádí celkový odhad provize všech **dosud nezpracovaných** příležitostí. Tedy odhad, kolik si mohou poradci potenciálně vydělat jejich zpracováním. Druhá hodnota pak uvádí celkový odhad provize **všech příležitostí** – nezpracovaných i zpracovaných.

V sekci **Zpracovanost příležitostí** vidíte aktuální stavy všech příležitostí a jednoduše klikem na řádek pod grafem se dostanete na všechny, které jsou v daném stavu. Přehled **Stavy příležitostí** vás informuje o průběhu zpracování příležitostí poradci.

2. Seznam příležitostí (MANAŽER)

V Obchodních příležitostech vidíte **seznam všech příležitostí ve vybrané kampani**.

V řádcích jsou uvedeni jednotliví klienti. Ve sloupcích najdete základní informace o dané příležitosti. Sloupce je možné si přes **ozubené kolečko** vpravo nad seznamem jednoduše přidávat, skrývat či měnit jejich pořadí. **Řadit si** jednotlivé příležitosti můžete dle potřeby na základě údajů v jednotlivých sloupcích (např. podle poradců, podle stavu zpracování apod).

Informační řádek vpravo nad seznamem nabízí rychlý přehled o stavu zpracování jednotlivých příležitostí a klikem na požadovaný stav bude zobrazen seznam příležitostí v daném stavu.

Stavy zpracování jsou: **Odeslané** → **K odeslání** → **Delegováno**.

Informační řádek vám umožňuje snadno se podívat na příležitosti na **aktivních/neaktivních** poradcích a ty **předat na aktivní poradce**.

Označením všech klientů odešlete příležitosti na aktivní poradce, případně můžete odesílat v dávkách, např. podle poradců. Případně můžete předávání příležitostí nechat na podřízených manažerech, a to funkcí **delegovat odeslání** (tlačítka v pravé dolní části obrazovky).

Pole pro fulltextové vyhledávání vlevo nad seznamem klientů vám umožní vyhledávání podle potřeby (např. konkrétního poradce) nebo rychlé filtrování příležitostí (např. stavu u poradce).

3. [Detail příležitosti \(MANAŽER\)](#)

Do **detailu příležitosti** se dostanete jednoduše klikem na klienta. Najdete zde veškeré informace k dané příležitosti.

4. [Reporting příležitostí \(MANAŽER\)](#) = agregované pohledy na zpracování příležitostí, pomáhají s úspěšným řízením kampaní.

Logika zobrazovaných dat je následující:

- jsou **zobrazeny** příležitosti **od doby odeslání na poradce** (tzn. kampaň může obsahovat 100 příležitostí, ale pokud jich bylo odesláno na poradce jen 50, grafy jich zobrazí 50)
- je **zobrazen poslední stav příležitosti** daného časového období (tzn. pokud příležitost během týdne šla skrz stavy Nová -> Přečtená -> Přijatá, bude v daném týdnu zobrazena pouze jednou, a to jako Přijatá). Z toho vyplývá, že bude v daném časovém období vždy započtena pouze jednou.

V reportingu najdete 3 typy grafů:



1. Vývoj příležitostí v čase

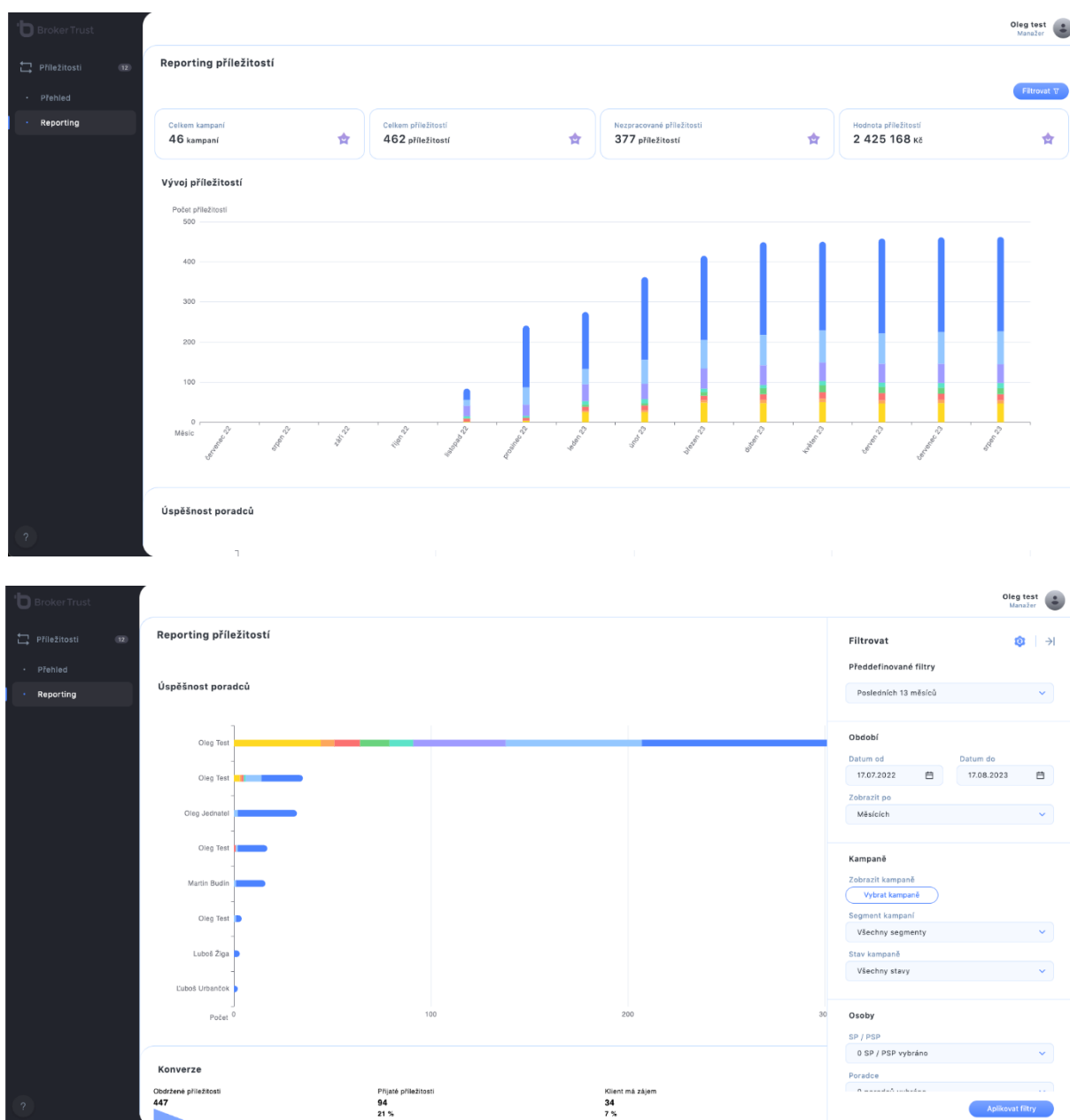
- a. V podstatě histogram – ukazuje, jak se postupně vyvíjel počet příležitostí na poradcích.

2. Porovnání poradců

- a. Umožňuje porovnat počet příležitostí jednotlivých poradců (např. rovnoměrnou distribuci) i jejich úspěšnost zpracování.

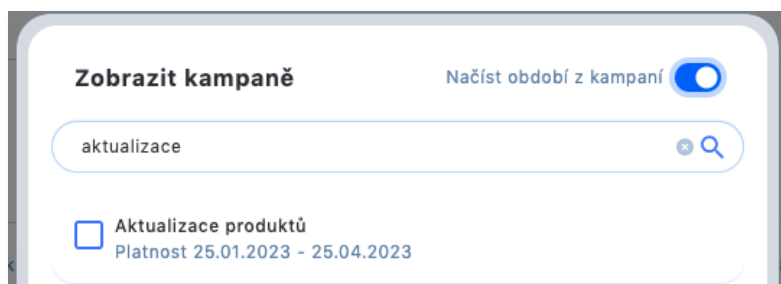
3. Konverzní poměr

- a. Měl by na první pohled dát informaci o tom, jak dobré kampaně jsme společně připravili a zpracovali, kolik % příležitostí dokázali poradci dotáhnout až ke sjednání obchodu.
- b. Na tento graf se neaplikuje filtr stavů příležitosti, pak by nedával smysl.



V pravé části je tlačítko **Filtrovat**, kde je připraveno několik přednastavených filtrů jako např. pohled na vývoj příležitostí aktivních kampaní za posledních 30 dní nebo třeba všech za poslední rok. Filtry se aplikují na všechny grafy. Lze vybrat např. pouze konkrétní kampaně*, partnery, poradce nebo třeba stavy příležitostí. Pozor – u výběru partnerů nebo poradců použijte buď jedno nebo druhé vyhledávací pole: pokud chcete **hledat podle partnerů včetně jejich podřízených struktur**, použijte výběr SP/PSP, pokud chcete **vybrat pouze některé poradce**, použijte pole pro výběr Poradců a nekombinujte je.

* Při filtrování konkrétních kampaní je možnost **Načíst období z kampaní**, což automaticky vyplní Datum od – Datum do na data, kdy se s kampaní pracovalo.



Stránka si bude **památovat vždy ten poslední zobrazený pohled**, takže pokud si připravíte složitou kombinaci filtrů, nepřijdete o ni odchodem ze stránky.

Data mohou občas vypadat „nestandardně“, zkresleně – a to kvůli možnosti vracet příležitosti do předchozích stavů nebo převádění příležitostí na jiné partnery, což stav také může ovlivnit (přechod -> Nová).

Jaké kampaně najdete v Příležitostech?

Po dohodě s SP můžeme připravit tyto druhy kampaní nad kmenem partnera:

Typy kampaní

SIROTCI SMLUVNÍHO PARTNERA (volní klienti v kmeni SP)

- ▶ Máte v portfoliu smlouvy klientů po poradcích, kteří už v vás nepůsobí?
- ▶ Ideální kampaň jako nástroj motivace pro nováčky, ale i zkušené poradce, kteří mají zájem o nové klienty.
- ▶ Volné klienty nahrajeme do vašeho manažerského účtu a vy sami se rozhodnete, jak klienty rozdělíte mezi své poradce.

KONEC FIXACE HYPOTÉKY

- ▶ Chcete mít pod kontrolou termín konce fixace hypotéky u klientů a zohlednit ho v dalších obchodních nabídkách?
- ▶ Ideální doplňková kampaň, kdy máte přehled o termínech konce fixace hypotečních úvěrů a můžete s klienty pracovat dle aktuální potřeby.

NESERVISOVANÍ KLIENTI (poslední obchod před X)

- ▶ Máte v portfoliu smlouvy klientů, kterým se poradce s největší pravděpodobností delší dobu (např. 2 roky) neozval?
- ▶ Ideální kampaň v oblasti pojištění, kdy je vhodné klienta kontaktovat ohledně aktualizace smlouvy a cross-sellu.

HYPOTÉKY BEZ POJIŠTĚNÍ (majetek / život / rizikové životní pojištění a pojištění proti insolvenční)

- ▶ Specializovali jste se v minulosti hlavně na hypoteční úvěry a nyní klientovi chcete poskytnout komplexní péči i v oblasti pojištění?
- ▶ Právě pro vás je určena tato kampaň. U klientů s hypotékami vám dodáme přehled jejich o „propojištěnosti“ napříč dalšími typy pojištění. Je jen na vás, jestli příležitosti zpracujete sami, nebo je přidělíte někomu z vašeho týmu specialistů na pojištění.

AKTUALIZACE POJIŠTĚNÍ (život, majetek)

- ▶ Máte v portfoliu smlouvy klientů, u kterých delší dobu (např. 2 roky) neproběhla žádná aktualizace majetkového či životního pojištění?
- ▶ Ideální kampaň na aktualizaci smluv v oblasti pojištění, aby odpovídaly aktuální situaci na trhu a současným potřebám klientů.

CROSS-SELLOVÁ KAMPAŇ

- ▶ Víte, že máte ve svém kmeni potenciál pro cross-sell?
- ▶ Umíme vám připravit obchodní příležitosti přesně podle vašich potřeb např. pouze klienty bez majetkového pojištění nebo bez investic. Můžete tak aktuálně cílit na klienty se speciální nabídkou dle situace na trhu.

V Příležitostech najdete také tzv. **producentské kampaně**. Jedná se o kampaně přímo od producentů, na jejichž zpracování má poradce **omezenou dobu**. Tyto příležitosti BT nahrává přímo jednotlivým poradcům. V takovém případě dostává **poradce i SP emailovou notifikaci** včetně postupu, jak takovou příležitost zpracovat.

Nejčastější dotazy

#	Dotaz	Odpověď
1	Co dělat s příležitostí na segment, ve kterém nemám licenci?	Příležitost je možné převést na kolegu, který oprávnění má, aby s příležitostí pomohl a klienta obsloužil.
2	Když převedu příležitost kolegovi, převádím i klienta?	Ne, jedná se pouze o převod dané obchodní příležitosti. Ta vám následně zmizí ze seznamu a u kolegy bude uvedena jako nová.
3	Můžu příležitost, kterou jsem již jako manažer poslal na poradce, zpětně převést a poslat jinému poradci?	Ano, a to v každém stavu příležitosti, dokud není ve stavu obchod realizován. Poznámky původního poradce se nepřenáší.
4	Lze měnit pořadí informačních sloupců na základním seznamu příležitostí?	Ano, přes ozubené kolečko si rozkliknete seznam sloupců a můžete si volit jak ty, které chcete vidět, tak jejich pořadí.
5	Můžu si importovat příležitosti sám?	Ne, import vám provádí na základě domluvy s vámi BT.
6	Lze v příležitostech provést sjednání obchodu?	Ne, jedná se o kampaňový nástroj.
7	Co je datum platnosti příležitosti?	Typicky se jedná o datum konce fixace HÚ, výročí smlouvy nebo časově omezená platnost marketingové akce. Po expiraci poslední příležitosti v kampani se kampaň automaticky přesune do archivu.
8	Lze zpracovávat expirovanou kampaň v archivu?	Ano, z archivu si kampaň/dlaždici přes tři tečky můžete přišpendlit zpět na základní obrazovku a dál ji zpracovávat.
9	Můžu si podle data platnosti filtrovat příležitosti?	Ano. Na základním seznamu příležitostí pomocí filtru v levé horní části.
10	Lze vrátit stav příležitosti - např. odmítnutou přijmout?	Ano, přes tři tečky v dolní části obrazovky lze vždy o krok zpět.
11	Vidím klientovy příležitosti napříč více kampaněmi?	Ano, tato informace je uvedena v detailu příležitosti. Na základním seznamu je uvedeno, kolik příležitostí na klientovi celkem máte.
12	Může kolega převést jemu převedenou příležitost na někoho jiného?	Ano. Zároveň vidí v detailu příležitosti, kdo mu příležitost převedl a může tak s původním poradcem komunikovat.

#	Dotaz	Odpověď
13	Můžu si v příležitostech vyhledat konkrétního klienta/poradce?	Ano, zadáním ve fulltextovém vyhledávači na základním seznamu příležitostí.
14	Lze filtrovat/seřadit příležitosti podle adresy?	Ano, v základním seznamu příležitostí klepnutím na sloupec nebo ve fulltextovém vyhledávači.

Kontakty

Podpora BT – konkrétní uživatelské dotazy ohledně práce v Příležitostech v Bety 2.0

Tel: 255 710 555, E-mail: podpora@brokertrust.cz, Chat v Bety 2.0

Regionální ředitelé – obecné dotazy na kampaně

Irena Schützová – kampaně na míru, workshopy pro větší skupiny poradců



Irena Schützová

Kampaně a obchodní příležitosti

schutzova@brokertrust.cz

+ 420 777 750 303

Vaši regionální ředitelé

