



**HanseCom**  
Ein Unternehmen der INIT Gruppe

# Abo-Online für Privatkunden

24/7 Abo-Selbstverwaltung in Echtzeit



- Abos bestellen und verwalten als Self-Service
- Nahtlos in Ihre Website integrierbar
- Einfache, kontextbasierte Benutzerführung
- Optimiert für die Nutzung auf Smartphone und Tablet
- Alle Eingaben und Änderungen in Echtzeit wirksam
- Konfigurierbar nach Ihren Anforderungen und Ihrem Corporate Design
- Druck von Startkarten und Ausgabe von mobilen Abos auf dem Smartphone möglich
- Mit beliebigen Vertriebs-hintergrundsystemen kombinierbar

## Mehr Komfort und Flexibilität für Ihre Kunden

Mit Abo-Online können Ihre Kunden Abos rund um die Uhr online bestellen und bearbeiten. Alle Kunden- und Produktdaten werden dabei in Echtzeit mit Ihrem Vertriebshintergrundsystem synchronisiert. Abo-Anträge oder -änderungen werden damit direkt wirksam. So können Ihre Kunden sogar ihre Abo-Startkarte als Printticket ausdrucken oder ihr neues oder geändertes Abo

als mobiles Ticket aufs Smartphone ausgeben lassen. Für Ihre Kunden bedeutet das: mehr Komfort und volle Flexibilität. Ihre Vorteile: ein attraktives und zeitgemäßes Angebot mit optimalem Service für Ihre Kunden. Gleichzeitig Entlastung für Ihre Mitarbeiter im Service-Center und im Backoffice sowie jederzeit aktuelle Abo-Daten.

# Abo-Selbstverwaltung wann und wo Ihre Kunden wollen

Abo-Online bringt alles mit, was Ihre Kunden zur Abo-Selbstverwaltung benötigen. Dazu gehören Funktionen wie Produkt oder Zahler wechseln, Abo verlängern, Verlust melden, gesetzlichen Vertreter hinterlegen, Abo kündigen, Kündigung stornieren u. v. m. Und natürlich können Ihre Kunden ihr Kundenkonto jederzeit löschen, wenn sie Abo-Online nicht mehr nutzen möchten.



## Einfache und intuitive Benutzerführung

Abo-Online lässt sich nahtlos in Ihren Webauftritt integrieren und verfügt über ein Responsive Design. Dadurch ist Abo-Online optimiert für die Nutzung auf mobilen Endgeräten wie Tablets und Handys. Abo-Online bietet Ihren Kunden eine klare und leicht zu bedienende Oberfläche. Der Aufbau ist intuitiv und kontextgesteuert. Ihre Kunden sehen immer nur die Informationen und Eingabefelder, die im jeweiligen Bearbeitungsschritt sinnvoll und notwendig sind. Abhängig von vorherigen Eingaben werden z. B. bei der Auswahl des passenden Abos neue Felder ein- oder nicht benötigte ausgeblendet. So werden Ihre Kunden automatisch Schritt für Schritt zum passenden Abo geführt.

## Sicherheit und volle Transparenz – für Sie und Ihre Kunden

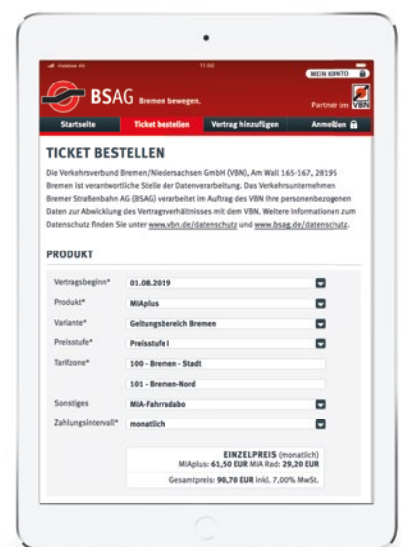
Abo-Online ist über Webservices mit Ihrem Vertriebshintergrundsystem verbunden. Personenbezogene Daten werden dadurch direkt und sicher im Backend gespeichert. Datenbestände werden automatisch und in Echtzeit mit Ihrem Vertriebshintergrundsystem synchronisiert. Damit werden die von Ihren Kunden gemachten Eingaben und Änderungen in Abhängigkeit der von Ihnen definierten Regeln direkt wirksam. So haben Ihre Kunden und Sie jederzeit volle Transparenz und Zugriff auf die aktuellen Abo-Daten.

## Optimiert für Ihre Prozesse und Ihr Design

Die Benutzeroberfläche von Abo-Online kann unternehmensspezifisch an Ihre Anforderungen und Ihr Corporate Design angepasst werden. Die Anzeige und das Verhalten von Elementen im Frontend können Sie sogar selbst konfigurieren: So können Sie z. B. Formulare, Bestätigungsseiten, E-Mail-Vorlagen, Benutzer und Rollen oder Vertragsfunktionen gemäß Ihren individuellen Tarifen, Prozessen und Regeln einstellen. Im Standard ist Abo-Online in Deutsch und Englisch verfügbar, kann aber um jede andere Sprache erweitert werden.

## Mit Ihrem Vertriebshintergrundsystem kombinierbar

Abo-Online ist für die Zusammenarbeit mit dem Kundenmanagement- und Vertriebshintergrundsystem PT von HanseCom optimiert. Über Webservices lässt sich Abo-Online zudem mit jedem beliebigen Dritt-System integrieren.



## Kundenstimme



„Mit Abo-Online in Form unserer Anwendung ‚Meine BSAG‘ bieten wir unseren Kunden einen besseren Kundenservice. Unsere Kunden können jederzeit Jahrestickets online kaufen und verwalten, ihre Adresse ändern oder eine neue Tarifzone wählen.“

Katrin Weingarten, Centerleiterin Marketing und Vertrieb, Bremer Straßenbahn AG