

HippoLine en De Hypotheekshop

Slimme benchmark tools en marktinzicht voor alle vestigingen



De markt voor financiële dienstverleners is op dit moment op z'n zachtst gezegd turbulent. Het verdienmodel is sterk aan het veranderen van eenmalige provisie naar doorlooppovisie en sinds kort is het verplicht inzicht te geven in de verdienste per klant. Verder zijn er allerlei eisen over vastlegging van het advies gekomen waardoor de gesprekstijd behoorlijk is toegekomen. Tel daar ook de kredietcrisis bij op en het is duidelijk dat de hypotheekwereld flink in beweging is. Voor De Hypotheekshop, een landelijke franchiseketen met circa 200 vestigingen, genoeg reden om met HippoLine rond de tafel te gaan. De Hypotheekshop wilde namelijk een nog beter inzicht krijgen in de marktontwikkelingen, maar ook in de kosten en de inkomsten. HippoLine bracht de oplossing.

De Uitdaging

De afdeling Sales van De Hypotheekshop wilde graag zo snel mogelijk starten met het ontwikkelen van een rapportageomgeving voor de accountmanagers. Doel: hen in staat te stellen de verschillende Hypotheekshop vestigingen nog effectiever en professioneler te kunnen adviseren. Maar vooral ook om vroegtijdig te kunnen signaleren, zowel aan de kosten- als de opbrengstenkant. De Hypotheekshop beschikte echter nog niet over een datawarehouse

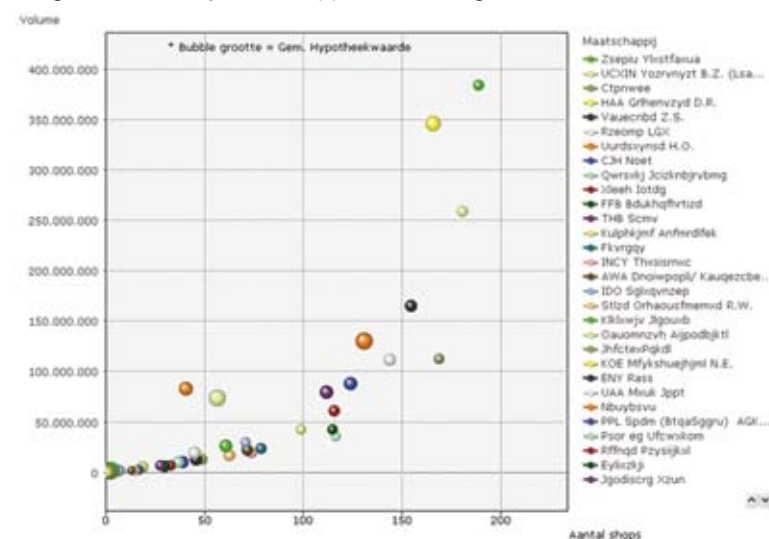
HippoLine biedt accountmanagers de mogelijkheid via hun laptop de vestigingen te analyseren.

Daarbij zat de organisatie ook nog eens in een overgangsfase naar een nieuw softwarepakket. Een uitdaging voor zowel De Hypotheekshop als voor HippoLine! Want de rapportage moest flexibel en eenvoudig in gebruik zijn; met up-to-date resultaten en indiscutabele uitkomsten.

en de data waren nog over verschillende bronnen versnipperd.

De Oplossing

HippoLine startte met een Seeing Is Believing Event. De Hypotheekshop kon hierdoor zonder grote investeringen in de praktijk kennis maken met de tools en de branchekennis van HippoLine, gebruikmakend van de daadwerkelijke data van De Hypotheekshop. HippoLine kon dankzij haar ervaringen met andere franchiseketens gericht aan de slag. Zo werd als eerste stap een kwaliteitscontrole en dataverbetering uitgevoerd en werden alle shops en werkgebieden uniek en compleet gemaakt. Daarnaast konden alle marktdata verzameld worden en werden alle bewerkingen op de oorspronkelijke data verwijderd. Het leggen van koppelingen met de bronsystemen voor up-to-date informatie was de volgende stap terwijl tegelijkertijd menselijke handelingen (en de foutkansen) gereduceerd werden. Tot slot kreeg alle informatie een plaats in de rapportage op basis van de KPI's, van De Hypotheekshop, aangevuld met analyses die HippoLine toevoegde.



HippoLine BV is specifiek opgericht door OneLine Business Intelligence en Q-Facts om bedrijfskundige & IT oplossingen te leveren voor financiële dienstverleners. HippoLine is ingeschreven bij de KvK onder nummer 32137536.

De Resultaten

- In drie weken tijd up & running (complete dataschoning, koppeling met de bron en implementatie)
- Enthousiaste accountmanagers die via hun laptop de vestigingen kunnen analyseren en on the job kunnen bespreken
- Verdere rapportageontwikkeling en integratie met nieuwe informatie voor de toekomst eenvoudig mogelijk

Meer weten?

Benieuwd naar de vele voordelen en mogelijkheden van HippoLine? Breng dan een bezoek aan www.hippoline.nl en maak kennis met ons uitgebreide producten- en dienstenpakket. Een persoonlijke afspraak maken kan natuurlijk ook. Bel 0343 – 44 13 16 of stuur een mail naar info@hippoline.nl. We laten ons graag uitdagen.

Uw dashboard
Marktaandeel Boven target
Markt Dalend
Top 3 banken / 60% omzet

