Leadprozess

Vollständiger Leadprozess – Vom Lead bis zum Abschluss

Kunden-gespräch	AD setzt einen Lead ab	Vertrags-abschluss + Provision	Onboarding	Angebot-nutzung nach 1 Jahr	Handhabung Vertrag nach 3 Jahren
Der **AXA-AD** stellt dem Kunden das **kostenpflichtige** Pilotangebot vor.	**Lead-Formular** wird von **AXA-AD** ausgefüllt. **Automatische E-Mail an Swibeco** wird gesendet. Kein Interesse: **Nichtabschluss-formular** wird ausgefüllt, mit Angabe der **Gründe**.	Das **Swibeco Team kontaktiert** den **Kunden** und **schliesst** den **Vertrag ab.** **AXA-AD** erhält seine **Provision**, sobald die **erste Zahlung eingegangen** ist.	Der Kunde wird während des **Onboarding-Prozesses von Swibeco begleitet**.	Kunde kann seinen Vertrag kündigen. Falls der Kunde die **Plattform nicht genutzt** hat, wird sein Vertrag **automatisch aufgelöst**.	Die nächsten Schritte für die **Fortführung / Beendigung des** Vertrags werden **durch** das **Swibeco Team** eingeleitet.

Übergabe des Kunden von AXA-AD zum Swibeco Team