

NEOMATIC M

**build your business with NEO
experience**

Wir sind eine auf Vertrieb, Marketing, Service und IT spezialisierte Business- & IT-Beratung

LEISTUNGSSPEKTRUM

- Strategie, Business Analyse & Konzeption
- SAP & Salesforce Implementierung
- Application Management
- Nearshoring
- Apps & Services

THEMEN

- Customer Experience Management
- CRM / Marketing, Sales & Service
- Vergütungsmanagement
- BI/DWH & Analytics
- Transformation & Change

TECHNOLOGIE

- SAP** FS ICM, BW, SAC, FIORI
- salesforce** Marketing, Sales, Service, Account Engagement, Experience, Analytics

100%

Folgeprojektquote

+0 CO₂
Planed | **CLIMATE**
 Neutral Team

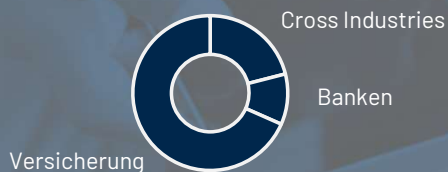
NEOMATIC ist **fair**

NEOMATIC ist **sympathisch**

NEOMATIC ist **verbindlich**



BRANCHENFOKUS



BERATUNGSTYPEN

- Gewerke (Projektgeschäft)
- T&M (Projektgeschäft)
- T&M (Unterstützungsleistung)
- Solution-as-a-Service
- Pay per Use

STANDORTE

Köln
 Berlin
 Kopenhagen
 Tiflis



Langfristige Partnerschaften



Langfristige Kundenbeziehungen



Unsere NEO Apps



TOP FEATURES

- Get a visual overview of all essential elements, including customer policies and competitor contracts, particularly in an insurance scenario
- Experience a three-level structured layout of sales and product hierarchy for enhanced organization and accessibility.
- Toggle between compact and detailed layouts, adjusting the displayed information according to your preferences.
- Select associated accounts and enhance the view with their relevant elements.
- Integrate individual business logic or use pre-configured methods to start immediately.
- Fast & easy implementation in minutes.

Customer Portfolio Overview NEO.CPO

Als innovative Salesforce UI-Komponente versteht sich NEO.CPO als Addon, welches Unternehmen eine vollständig optimierte 360°-Kundenübersicht bietet. Mit einer Kombination aus visueller Datenaufbereitung und intuitiver Bedienbarkeit ermöglicht das Salesforce Addon datengetriebene Entscheidungen und maximiert das Vertriebspotenzial.

- Sales Productivity
- Sales Intelligence
- Data Visualization

TOP FEATURES

- Space saving Display for up to 4 Reports
- Works on Desktop & Mobile for Recordpage, Homepage, Utility Bar & Apppage
- Fast & easy implementation in minutes
- Reports can have individual labels & icons
- Reports/icons can be selected via dynamic picklist

Universal Mini Dashboards NEO.UMD

NEO.UMD ermöglicht es Euch, überall und jederzeit ein Mini-Dashboard in Salesforce zu integrieren. Es verwendet bereits erstellte Berichte und stellt verschiedene Visualisierungen von KPIs zur Verfügung.

- Data Visualization
- Dashboards & Reports

TOP FEATURES

- Central Information Hub with all important sales partner information
- Digital workplace for partner managers, broker managers and sales managers
- Advanced account planning with scheduling- and task management
- Easy documentation of partner interactions (Partner Journey Management)
- Next-Best-Actions for Broker-/ Sales Partner Manager
- Planning and Steering of sales actions
- Analyze partner business models and sales potential
- Integrated reporting and rating functions

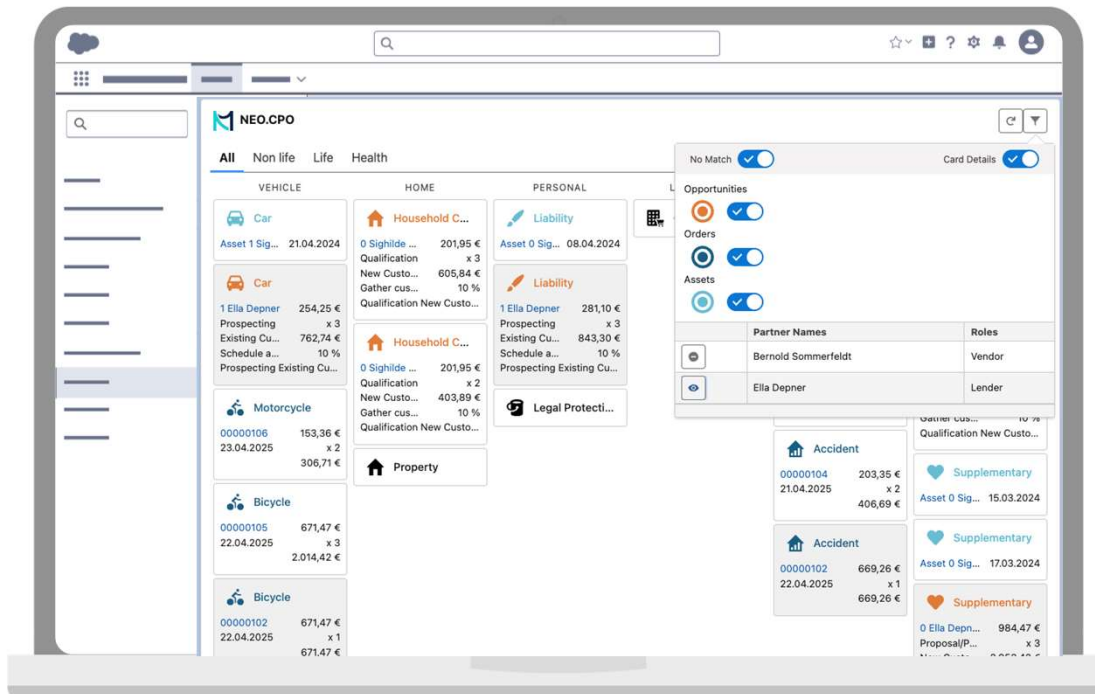
Pro-active Sales Partner Management

NEO.PRM - proaktives Partner Relationship Management (PRM) für den Versicherungsvertrieb. Effizientes Management aller Vertriebspartner, Makler und kooperativen Vertriebsorganisationen zur Identifizierung und Nutzung von Vertriebschancen.

- Productivity

NEO.CPO – Eine App als smarte Kundenportfolio-Übersicht

NEO.CPO ist die Lösung für datengetriebene Vertriebsentscheidungen mit einer optimierten 360°-Ansicht Ihrer Kunden



Effiziente Vertriebssteuerung



Darstellung von Verträgen, Opportunities und Kundendaten auf einen Blick.

Flexibilität und Individualisierung



Anpassbar an spezifische Geschäftsanforderungen – von Datenquellen bis zur Darstellung.

Schnelle Implementierung



Einsatzbereit in wenigen Tagen mit minimalem Aufwand.

Kompatibilität und Zukunftssicherheit



Unterstützt Salesforce Sales Cloud, Service Cloud, Release-sicher und kontinuierlich verbessert durch Innovationsupdates.

NEO.CPO – Maßgeschneiderte Lösung für Versicherungen

Unsere App ist kompatibel mit der Financial Services Cloud, deren Prozessen und Datenobjekten

The screenshot displays the NEO.CPO interface for private customers. It features a grid of policy categories and their details:

- ZUHAUSE (Home):** Hausrat, Wohngebäude, Glas, Elektronikpaket (PL_1, 17.04.2025, Home 130,25 €, In Force 130,25 €, Maximilian ... Monthly), Elektronikpaket (Schaden H..., PL_1, 26.04.2024, Home 4.941,73 €, Partial Loss 4.485,78 €, Active 4.485,78 €, Anspruch auf Teilschade...), Photovoltaik.
- FAHREN & REISEN (Driving & Travel):** KFZ (Bernold S..., 1.484,09 €, Negotiation... x 3, New Custo... 4.452,27 €, Negotiate c... 90 %, Negotiation/Review New ...), Fahrrad (PL_2, 24.04.2025, Auto 1.239,02 €, In Force 1.239,02 €, Maximilian ... Monthly), Reise (Schaden A..., PL_2, 02.08.2024, Auto 3.400,99 €, Repairs 2.977,00 €, Active 2.977,00 €, Beantragung von R...).
- GESUNDHEIT & ARBEITSKR... (Health & Work):** Krankenvoll (Bernold S..., 1.484,09 €, Negotiation... x 3, New Custo... 4.452,27 €, Negotiate c... 90 %, Negotiation/Review New ...), Krankenzusatz, Pflegevorsorge, BU, Unfall.
- VORSORGE (Provision):** Privatrente, Sofortrente, Ausbildung, Betriebliche Al..., Risikoleben.
- SPAREN (Saving):** Bausparen (Bernold S..., 1.365,79 €, Negotiation... x 3, New Custo... 4.097,36 €, Negotiate c... 90 %, Negotiation/Review New ...), Baufinanzierung, Festgeld und ..., Girokonto, Sterbegeldver...
- HAFTUNG & RECHT PRIVAT (Liability & Private Law):** Privathaftpflicht (PL_3, 02.04.2025, Life 1.240,90 €, In Force 1.240,90 €, Maximilian ... Monthly), Privathaftpflicht (Schaden Lif..., PL_3, 19.11.2024, Life 4.340,80 €, Temporary ... 198,32 €, Active 198,32 €, Einreichung eines Anspru...), Tierhalterhaft..., Haus- und Gru..., Rechtsschutz, Verkehrs-Rec...

Produktstruktur individuell
anpassbar auf Ihre Bedürfnisse

Versicherungspolizen - Umfassende Darstellung des Kundenvertragsportfolios einschließlich der Deckungsdetails.

Fremdverträge & Vertriebsprozesse - Zusätzliche Darstellung von Fremdverträgen und aktuellen Verkaufsprozessen.

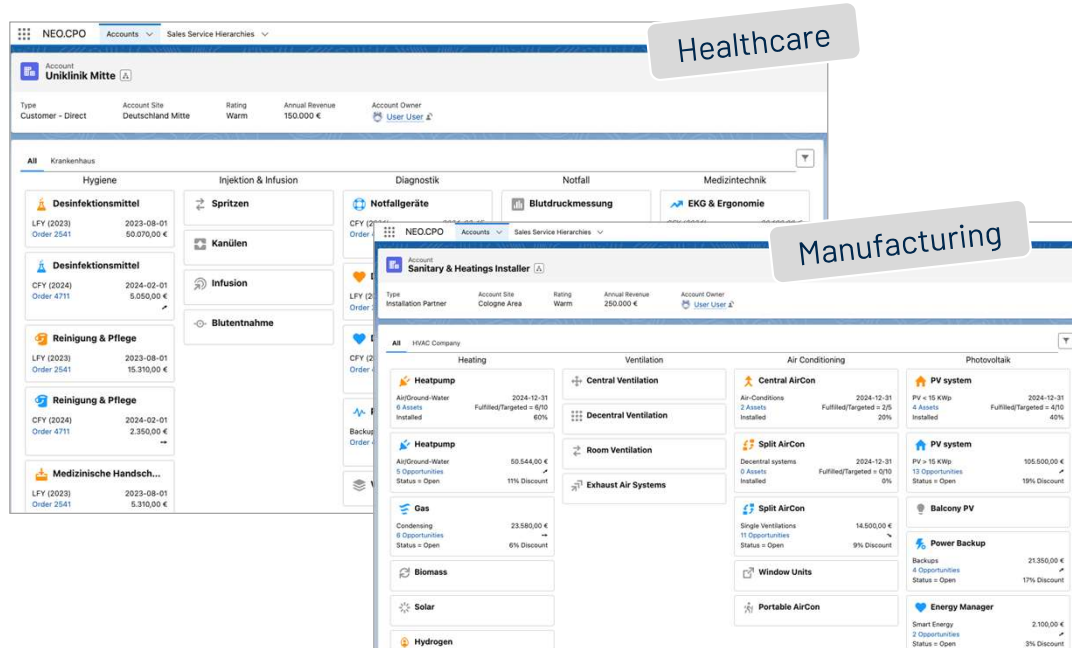
Schadenfälle - Einblicke in laufende Serviceprozesse zu gemeldeten Schäden.

Verkaufspotenzial - Anzeige von Deckungslücken und noch nicht platzierten Produktkategorien.

Haushaltssicht - Aggregierte Ansicht aller Daten nicht nur auf dem Account, sondern auch auf dem Haushalt.

NEO.CPO – Hoher Grad an Kompatibilität und Nutzbarkeit

Anpassungsfähige und kompatible Lösung für verschiedene Branchen mit ähnlichen Vertriebsmodellen



Kompatibel mit...

- Sales Cloud
- Service Cloud
- Experience Cloud
- Healthcare Cloud
- Education Cloud
- Financial Services Cloud
- Manufacturing Cloud

Produktvielfalt – Ihr haben ein vielfältiges Produktportfolio.

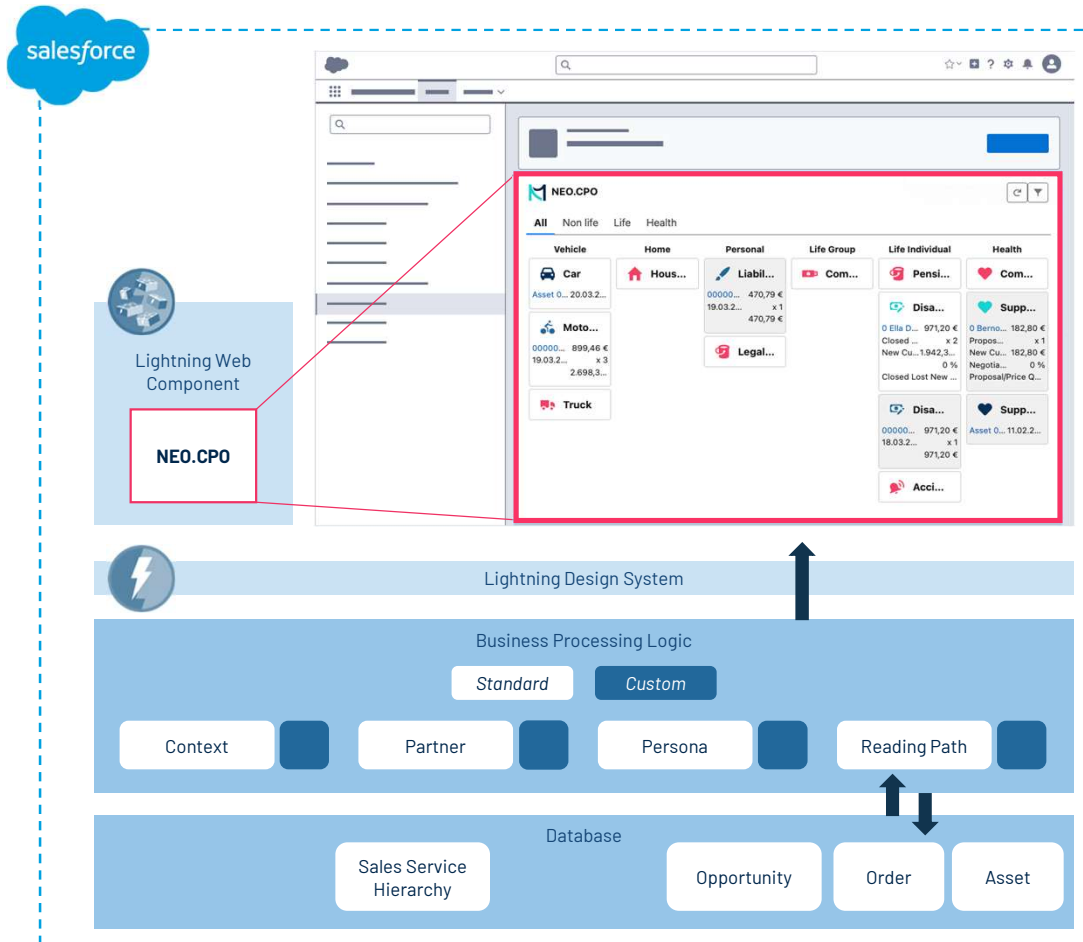
Kunden kaufen mehrere Produkte – Eure Kunden kaufen mehrere eurer Produkte.

Vertriebsteam – Ihr habt eine eigene Vertriebsorganisation, die eure Kundenbeziehungen betreut.

Omnikanal Vertrieb – Ihr verkauft auch über andere Kanäle beispielsweise über das Service Center.

NEO.CPO – Architektur und Integration in Salesforce

Skalierbare und durch Salesforce zertifizierte Architektur, ausschließlich verfügbar über den AppExchange.



UI/UX Design – Implementiert auf Basis des Salesforce Design Systems – stabil und release sicher.

Wiederverwendbarkeit – NEO.CPO lässt sich auf jedem Salesforce Objekt integrieren.

Individualisierung – Lesewege können individualisiert werden, so dass jede Information aus Salesforce in NEO.CPO darstellbar ist.

NEO.CPO Upgrades – Wir entwickeln unser Produkt ständig weiter, so dass sie kontinuierlich von Verbesserungen profitieren.

Skalierbar – Unsere App funktioniert einwandfrei in sehr großen Salesforces Orgs mit extrem vielen Datensätzen.

NEO.CPO – Release Notes 2.0

In 2024 hat unsere App bereits wesentliche Feature-Updates erhalten.

Neue Funktionen NEO.CPO 2024

Q1 -
2024

Optimierte Darstellung

Anpassung der Styles an Account Page und bessere Darstellung von Vertragsdetails wie z.B. Deckungen und Vertragsbausteine

Haushaltssicht

Aggregierte Darstellung aller Verträge über alle Haushaltsmitglieder hinweg. Selektionsmöglichkeit für Anwender zum Ein-/Ausblenden einzelner Personen

Sammelkarten

Mehrere Verträge zu gleichen Produktgruppen können zu einer aufklappbaren Karte zusammengefasst werden für deutlich besseren Überblick bei z.B. Firmenkunden.

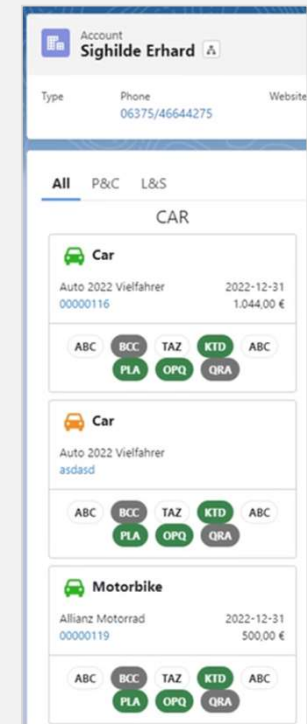
Prozesse initiieren

Direkt in NEO.CPO und damit auf jeder Karte können Prozesse bzw. Flows gestartet werden, ohne dabei auf die jeweilige RecordPage abspringen zu müssen.

Q3 -
2024

Ready für die Experience Cloud

NEO.CPO kann nun auch in der Experience Cloud (Communities) verwendet werden, um die Vertragsportfolio-Übersicht Kunden und Partnern zur Verfügung zu stellen.



Feature 1:

Optimierte Darstellung von z.B. Deckungen und Vertragsbausteinen

NEO.CPO – Unsere Roadmap

Profitiert von unserer kontinuierlichen Pipeline zur Erweiterung und Verbesserung unserer Apps.

3x jährliche
Innovationsupdates

Neue Funktionen NEO.CPO 2025

2025

Lesewege für andere Branchen und Anwendungsfälle

Wir möchten im Standard Lesewege für weitere Branchen und andere Anwendungsfälle anbieten, um Euren Individualisierungsaufwand zu verringern.

Administrieren kundenindividueller Lesewege ohne Code

Unsere im Standard ausgelieferten Lesewege können einfach und unkompliziert durch Euren Admin angepasst werden, ohne dabei eine Zeile Code schreiben zu müssen.

Integration von NEO.CPO in andere Objekte wie Opportunities oder Verträge

Zukünftig soll das Dashboard auch für andere Objekte zur Verfügung stehen, um dort eine Produktportfolio-Übersicht zu bieten – z.B. bei Rebate Agreements in der Manufacturing Cloud.

Optimierte Mobile Darstellung

NEO.CPO ist bereits jetzt auf mobilen Geräten verwendbar, allerdings noch ohne optimierte Darstellung.

NEO.CPO ist eine zertifizierte Salesforce AppExchange App

AppExchange ist der offizielle Salesforce-Marktplatz für Apps, Komponenten und Beratungslösungen.

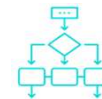
The screenshot displays the Salesforce AppExchange interface for the NEO.CPO app. At the top, there's a search bar and navigation links. The main content area shows the app's name, a price tag of 'Starting at €2.95 EUR/user/month', and a 'Get It Now' button. Below this, there are sections for 'Supported Features' (No Limits, Lightning Ready) and a description of the app as a Salesforce UI component for customer 360 views. The bottom of the screenshot shows three preview cards for the app's interface.

- ✓ **Salesforce AppExchange Produkte**
- ✓ **Salesforce Security- und Qualitätsgeprüft**
- ✓ **Release-sicheres Managed Package**

Der Salesforce AppExchange beschleunigt Transformation und bietet messbare Vorteile als die Eigenentwicklung!



Schnelle und effiziente Implementierung



3x jährliche Innovationsupdates



Bis zu 90% reduzierter Wartungsaufwand (TCO)



Schnellerer ROI

Der Salesforce AppExchange beschleunigt Transformation und bietet messbare Vorteile für jeden Salesforce Kunden

- (1) Apps sind für Kunden gleichwertig zu Salesforce-Standard
- (2) Erweiterungen belasten Limits nicht
- (3) Kein Wartungsaufwand für App-Entwicklungen
- (4) 60-80% reduzierte Konzeptions- und Entwicklungszeit
- (5) Testversionen in eigener Salesforce Umgebung ausprobieren
- (6) Innovations-Updates bis zu 3x pro Jahr



+10 Mio. Installationen

91% Salesforce Kunden nutzen AppExchange

Auswahl aus über 5000 Anwendungen

Als Co-Innovation Partner können Entwicklungs- und Betriebskosten deutlich reduziert werden.



- ✓ Kostenloser initialer Innovation Workshop
- ✓ Neues Feature zum Bruchteil der Konzeptions- & Entwicklungskosten
- ✓ Kostenlose Integration und Einrichtung der App im Kundensystem
- ✓ Beste Software Qualität
- ✓ Commitment für Weiterentwicklungen in den folgenden Jahren
- ✓ Profitieren durch Profit-Share Modelle oder kostenlose Beratungspakete

Ihr Ansprechpartner



Henrik Schulte

Co-Founder & Partner

+49 177 888 92 00

henrik.schulte@neomatic.io



NEOMATIC AG

Aachener Str. 23

50674 Köln

info@neomatic.io