



ROBOT DE NOTIFICACIONES

Esta herramienta autónoma, facilita la gestión de avisos y reclamos de Facturas Vencidas y por Vencer. El módulo analiza y detecta las facturas vencidas de sus Clientes y envía automáticamente mails para activar sucobranza.

El Sistema además analiza si luego de enviado el aviso el cliente cancela la deuda dentro de un período definido, si no es así, enviará nuevamente un mail reclamando el pago de los comprobantes.

El Sistema permite al usuario indicar el mensaje del mail para mejorar la comunicación con el cliente.

Asunto:

Ej. 'Notificación de Facturas Vencidas'

Cuerpo:

Ej. 'Se detalla a continuación los comprobantes vencidos. Estos deberán ser cancelados dentro de los próximos 10 días de lo contrario se procederá a la suspensión de la cuenta'.

Copia del mail:

para notificar con copia al responsable de cobranza que el sistema envió un mail automático al cliente Ej. 'cobranzas@empresa.com.ar'

Notificación Aviso según días de vencido el comprobante:

Se indica la tolerancia en días de vencimiento de las facturas, superado el tiempo establecido el mail será enviado al cliente.

Días para Reenvío de notificación:

Si el cliente no cancela la deuda y se superan los días indicados el sistema nuevamente enviara el mail reclamando el pago.

Registro de novedad en Cliente:

Al momento de enviar la notificación el sistema registra automáticamente una novedad informando para este caso 'Reclamo por Falta de Pago', pudiendo de esta forma el usuario listar estas novedades y activar el reclamo vía telefónica posteriormente.

Beneficios prácticos

- La principal ventaja del uso de este tipo de herramientas está en la rápida ejecución de los planes de cobranzas automatizados.
- Genera un retorno de la inversión mayor ya que minimiza el uso de capital humano dedicado a esta tarea o de recursos costosos como agencias dedicadas a cobranzas.
- Se puede integrar a sus sistemas de Base de Datos de clientes sin tener que extraer de ella información confidencial y colocarla en manos de terceros, con solo una integración entre ella y la herramienta de automatización, su empresa conserva los datos y se comunica con sus Clientes de forma totalmente personalizada y con un alto porcentaje de efectividad.
- La medición de la efectividad de los procesos puede hacerse de forma continua y en tiempo real, mediante el monitoreo de los Promedios de Cobranza.
- Facilita la adecuación de estrategias para lograr un mejor desempeño de su campaña de cobranza.

