

Destinatarios

Call / Contact Center

- ✓ Cobranzas
- ✓ Telemarketing
- ✓ Customer care

Contactación masiva

- ✓ Clientes
- ✓ Prospects

Integración nativa

- ✓ Logisis®Contact Manager
- ✓ Logisis®Sales Manager
- ✓ Logisis®All

Logisis ® Business Intelligence Operacional

Llamamos BI Operacional al conjunto de funciones disponibles en los módulos que se interrelacionan para brindarle la capacidad de tomar y/o automatizar decisiones cotidianas efectivas y enriquecidas con el conocimiento que provee la registración en el sistema.

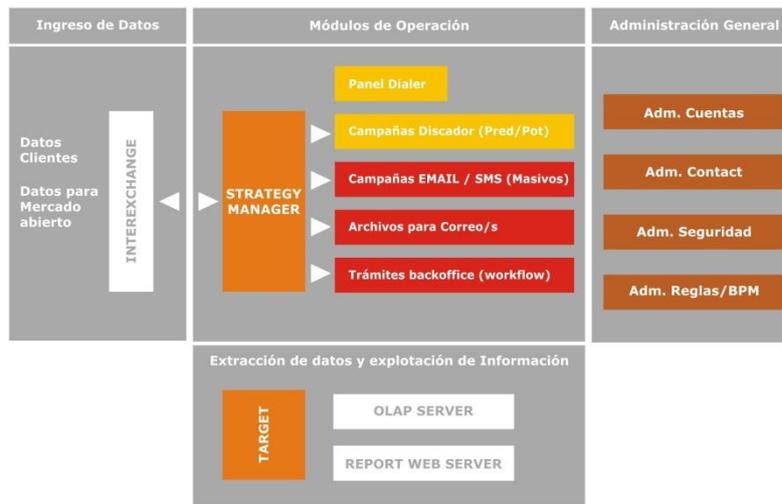
Logisis ofrece soluciones que permiten administrar y dar valor agregado a su base de contactos, a través de su clasificación, datos propios informados por el origen de los mismos, cruce por DNI y comportamiento en las gestiones que se le realizan.

Usted puede darle más valor a sus soluciones actuales incorporando la “BI Operacional” que le permita usar en forma más eficiente sus datos y resultados...

Son objetivos de este conjunto de funciones:

- Transformar en un activo tangible todos los datos que se poseen
- Subir el índice de contactación o bajar los recursos destinados a tal fin
- Tener disponible la información para utilizarla en el momento exacto a su necesidad
- Potenciar la estrategia de su negocio

BackOffice D&P Logisis ® BackOffice Datos y Planeamiento



Centralice y clasifique datos a través de “InterExchange”

Segmente y realice seguimiento de gestión con “Strategy Manager”;

Ahora puede seleccionar el mejor dato de contactación y disponerlo en forma masiva a través del “Panel Dialer”.

Obtenga estos resultados desde Olap Server, Report Web Manager y Target

Si quiere explotar con inteligencia sus datos puede “retroalimentar” masivamente su base y obtendrá sorprendentes resultados de gestión, ya sea para mejorar sus procesos, sus costos o para satisfacer las necesidades más exigentes de sus clientes finales.

Con nuestra solución Ud. puede centralizar todos los datos de contacto provenientes de distintas bases identificando cada origen; pudiendo compararlos, unificarlos y enriquecerlos por DNI.

Utilizar los datos para campañas, por base, por cliente o bien en forma transversal por DNI es muy sencillo, pudiendo aplicarle infinitos filtros desde una interface simple y amigable. Extraer los datos enriquecidos y segmentados por múltiples criterios para impactarlos masivamente en Discadores, Correos, Mails. SMSs. Redes Sociales, Webs.

Adicionalmente cuenta con la posibilidad de centralizar y administrar los resultados de contactación: contactos realizados, teléfonos y mails vigentes o fuera de servicio, direcciones o domicilios inexistentes. Esto permite una visualización del proceso actual de gestión del contacto y la entrega de reportes al cliente para el armado de estrategias a seguir en cada caso.

Detalle de Interexchange ®

El módulo Interexchange (herramienta ETL) permite incorporar en forma inteligente todos los datos de Prospectos, Contactos, Cuentas, Datos Referenciales, Datos de gestión, Datos de contactación, etcétera.

Se podrán Incorporar:

- ✓ Datos Referenciales (de personas, teléfonos, domicilios, mail y clasificación custom);
- ✓ Datos de contactación efectiva, no efectiva o Incomunicación.
- ✓ Agregar teléfonos, domicilios y mails a prospects o contactos existentes.
- ✓ Agregar usuarios de redes sociales y mails
- ✓ Asignar, Desasignar, Actualizar asignaciones.
- ✓ En el caso de gestión de cobranzas: Cargar Pagos externos (ej. Pago Fácil),
- ✓ Asignaciones con vencimiento de carteras.

El InterExchange contiene toda la inteligencia para generar un Padrón de Datos Referenciales, Teléfonos, Domicilios, Mails, Redes Sociales los cuales luego se podrán verificar y dar valor desde la gestión, o directamente a través de la interpretación de la carga masiva de historias provenientes de cualquier medio externo.

Detalle de Strategy Manager®

Generación y seguimiento de campañas, como instrumento de marketing para avisos, publicidad, o para acciones de venta o recupero a través de intimaciones. Strategy Manager le permite segmentar su cartera a través de datos demográficos, geográficos, de comportamiento, de contactación, etcétera.

Generar llamados automáticos o manuales a través del Panel al Discador, IVR's o Sms, o enviar correspondencia a través de múltiples proveedores de correo, envío de emails, publicaciones. Todos con formatos predefinidos o diseñados al momento de su ejecución.

El usuario podrá definir sus campañas partiendo de uno o múltiples universos (segmentos) y luego obtener resultados de seguimiento y control en tiempo real de cada campaña.

Ahora también integrado a Social media permitiendo comunicaciones privadas no invasivas

Algunos filtros para criterios de segmentación:

- Clasificacion_Teléfono
- Calidad de Teléfono / Domicilio
- Provincia
- Zona_Domicilio
- Zona_Teléfono
- Edad_DNI
- Clasificación custom

Exclusivos para Servicio de Telemarketing:

- Perfil de prospect
- CantidadVentas o puntos de interés
- FechaUltimaVenta
- VentaProductosFinancieros
- VentaElectroDomésticos
- VentaServiciosAutomotor
- Gustos Custom

Existen plantillas prearmadas para la exportación de los datos al formato que el canal de salida lo requiera. Además es muy simple armar una plantilla de visualización para exportar a TXT, XML, Excel, Acces o DBF; o bien dejar los datos preparados para levantarlos desde su CRM o Dialer.

Strategy Manager, es la herramienta ideal a la hora de realizar una Gestión masiva, eficiente y de alto poder de impacto en las ventas o cobranzas, al tener un grado de precisión y profundidad incomparable con otras herramientas del mercado.

Especificaciones Técnicas

Software base

Linux
Windows
Internet Explorer/
Edge
Mozilla FireFox
Google Chrome
Opera

Databases

SQL Server
MySQL

Servicios Logisis IT

SaaS
On Cloud
On Premise

Social media

Skype
Facebook
LinkedIn