



sage

XRT Treasury

Módulo Collect

Generación de Cash por la gestión de Cuentas a Cobrar para una mayor productividad y rentabilidad en la compañía

Cuando las cuentas a cobrar representan un tercio del activo del balance, es el momento de prestar mayor atención a este concepto, de suma importancia, para optimizar eficazmente la necesidad de fondos de maniobra, para la correcta gestión financiera de la empresa.

¿Cómo mejorar en un 10% el pendiente de clientes?,
¿Cómo reducir de 2 a 3 días el DSO y en 5 días la resolución de conflictos?. ¿Cómo obtener 4 veces más contactos útiles en reclamación telefónica y conseguir una mejor imagen frente a sus clientes?

Sage XRT Treasury Collect hace que todo esto sea posible, de una forma rápida, fácil y con total seguridad.

Reducción del DSO para mejorar la rentabilidad

Con el fin de disminuir las cuentas a cobrar pendientes, se necesita una mejor visibilidad de su cartera de clientes y una mejor consolidación en toda la organización.

La concepción de planes de negocio específicos y la definición de estrategias de reclamaciones automatizadas basadas en sus contactos, permite optimizar la relación con los clientes.

Cada miembro del equipo de gestión de cuentas a cobrar contribuye a la relación con los clientes gracias al intercambio de información mediante listas de tareas, alertas diarias, etc. De esta forma, se puede controlar el progreso de cada uno de los miembros del equipo en función de los objetivos definidos.

Un entorno abierto que permite una relación profunda y duradera con cada uno de los clientes

Resolución rápida de conflictos mediante un enfoque transversal

Con un enfoque global de la gestión de las cuentas a cobrar, se puede monitorear todas las acciones de cada uno de los miembros del equipo de la organización con distintas responsabilidades en la empresa. De este modo, se comunica y se alerta a todos los operadores internos y externos para optimizar el proceso de toma de decisiones y aplicar medidas de mejora. Se puede medir y controlar el tiempo de tratamiento de conflictos, etapa por etapa, para reducir el plazo de resolución.

Compartir responsabilidades para dinamizar los procesos operacionales.

sage

División Gran Empresa

sage XRT

Avisar a la compañía del riesgo de clientes para optimizar el fondo de maniobra

Para evitar cualquier insolvencia resultante de impagos de los clientes, es necesario evaluar por anticipado la solidez financiera.

Mediante la aplicación de una metodología de factores de riesgo, nuestra solución activa inmediatamente la alerta destinada a los interlocutores implicados, para un mayor poder de reacción. Se gana en productividad gracias a la automatización de la valoración de clientes, otorgada por los seguros de riesgos de créditos y el registro en el histórico de los intercambios de información. Al adoptar un enfoque de gestión del riesgo de clientes para cada perímetro definido de un grupo corporativo, se podrá ajustar automáticamente las estrategias de reclamación.

Activar los indicadores apropiados para anticipar la gestión del riesgo del cliente.

Visualizar, anticipar y decidir con sólo unos clics

Las herramientas de ayuda a la toma de decisiones de Sage XRT Treasury Collect permiten crear y utilizar los análisis sólo mediante unos clics.

Con sólo arrastrar/soltar se podrá crear los cubos multidimensionales y tomar las correctas decisiones en el momento oportuno. De este modo, se advierte rápidamente los puntos de mejora a tener en cuenta y se dispone de la información necesaria para gestionar mejor los procedimientos y estrategias.

Analizar los datos para agilizar los flujos de tesorería.

Una herramienta intuitiva

- Acceso inmediato a los datos.
- Automatización de todas las tareas para evitar los errores.
- Generación automática de alertas vía e-mail.
- Asignación automática de datos y tareas controlados mediante listas de tareas.
- Distribución de los datos por agenda y correo electrónico o mediante listas de tareas con actualizaciones diarias.
- En el menú «Mi Collect Morning» permite la gestión de las prioridades diarias y el seguimiento de los objetivos de los miembros del equipo.

Herramientas de gestión personalizadas

- Integración automática de los datos resultantes de sus ERP, CRM, SRM.
- Creación automática y asignación de estrategias de reclamación actualizable.
- Creación de un dossier de cliente completo, sintético y/o detallado para cada etapa del proceso de gestión de cuentas a cobrar: reclamación, conflictos, gestión de riesgos.

Una reclamación eficaz y completamente automatizada

- Identificación de los impagados bancarios.
- Reclamación personalizada y automatizada por correo ordinario, electrónico o fax con elección automática del medio de comunicación más económico.
- Saldo vencido basado en el número de días de retraso en relación con el cuadro de vencimiento por cliente.
- Saldo previsional basado en las promesas de pago.
- Entrada y seguimiento de las promesas de pago.

Gestión del riesgo de crédito controlada

- Cálculo automático del histórico de pagos.
- Cálculo del pendiente global de un cliente incluyendo la evaluación del riesgo consolidado.
- Cálculo del DSO en base a distintos métodos, por entidad, por categoría de cliente, por cliente.
- Gestión y archivado de análisis financiero de clientes y de los seguros de riesgos de créditos suscritos.
- Lista de los clientes que han finalizado su límite de crédito por acuerdo temporal.
- Seguimiento de los clientes que presentan un retraso en base a un porcentaje del ingreso o en términos numéricos.
- Gestión de los seguros de riesgo de crédito.

Resolución de conflictos bajo control

- Procedimiento de auto-escalabilidad.
- Asignación de un conflicto a una factura con introducción de importe.
- Indicadores de calidad: plazos medios de resolución, definición y control de los plazos de resolución, número de conflictos resueltos en el plazo, etc.
- Estado de los conflictos y de los plazos de resolución.
- Reasignación de los dossiers en caso de ausencia de un administrador.

The screenshot shows a software interface for customer management. At the top, there are tabs for 'Cobro', 'Módulo', 'Clientes', and 'Facturas'. The main area displays the profile for 'Centre SIGMARENT' with fields for 'Entidad', 'Nombre', 'Código de cliente', 'Nivel de entrada número', 'Otro número de cliente', and 'Contacto de número de'. Below this is a table with columns for 'ID', 'Código de cliente', 'Código de factura', 'Importe', 'Fecha de vencimiento', 'Estado', and 'Acción'. The table contains several rows of data representing different conflicts and their associated invoices.

Pantalla 1: Toda la información del cliente está concentrada en una misma pantalla personalizable para que sea pertinente y eficaz durante la conversación telefónica

Una potente herramienta de análisis para la toma de decisiones

- Creación de cubos multidimensionales arrastrando/soltando el ratón.
- Perímetros de análisis variables.
- Alertas visuales.
- Definición de parámetros de análisis con selección de dimensiones de base de datos y métodos de evaluación.
- Presentación condicional con color personalizable.
- Funciones de recuentos estadísticos.
- Lenguaje SQL integrado.
- Posibilidad de explotar datos externos.
- Análisis cruzado dinámico.
- Consulta y actualización de los valores instantáneos.
- Resumen que puede editarse en formato electrónico para su transferencia por e-mail (Excel).
- Definición posible de cubos usando datos externos.
- Consolidación dinámica.