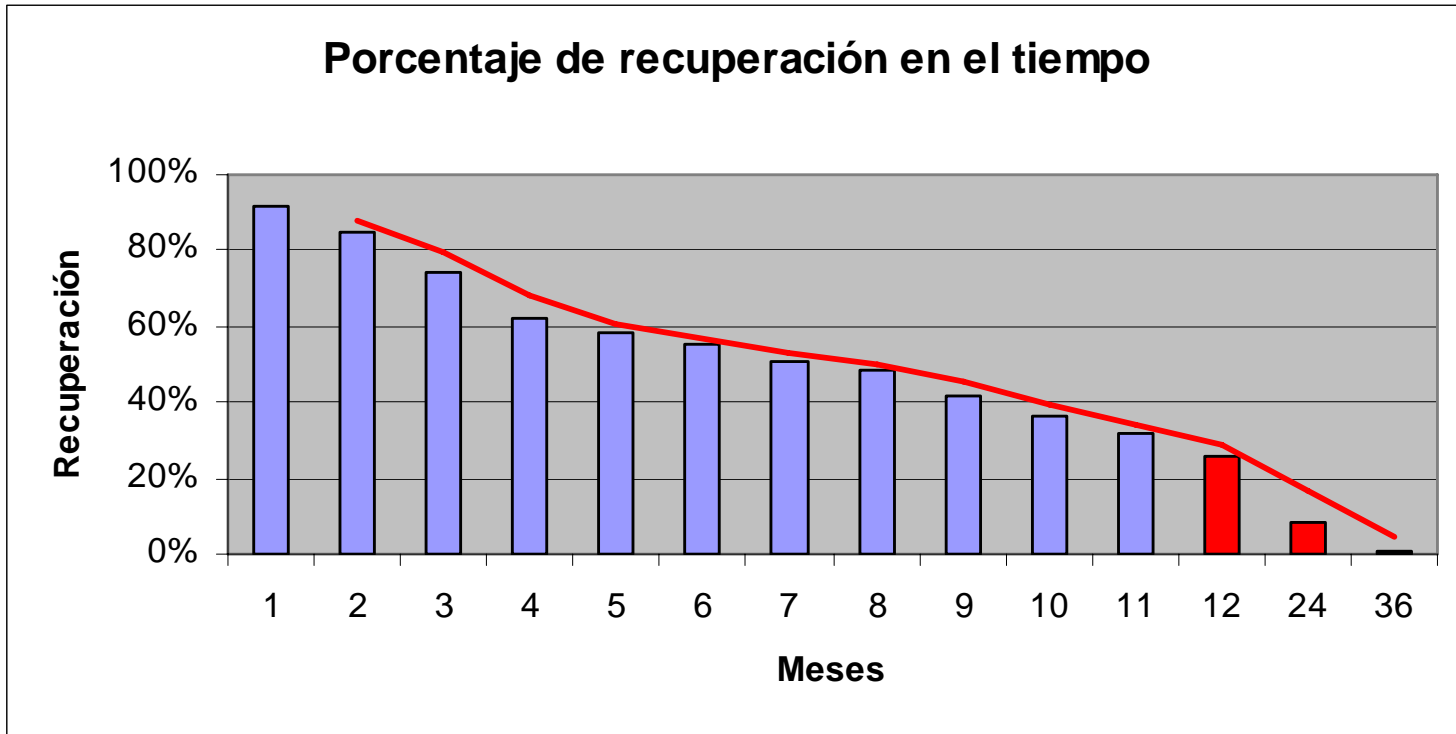


Beneficios de utilizar tecnología

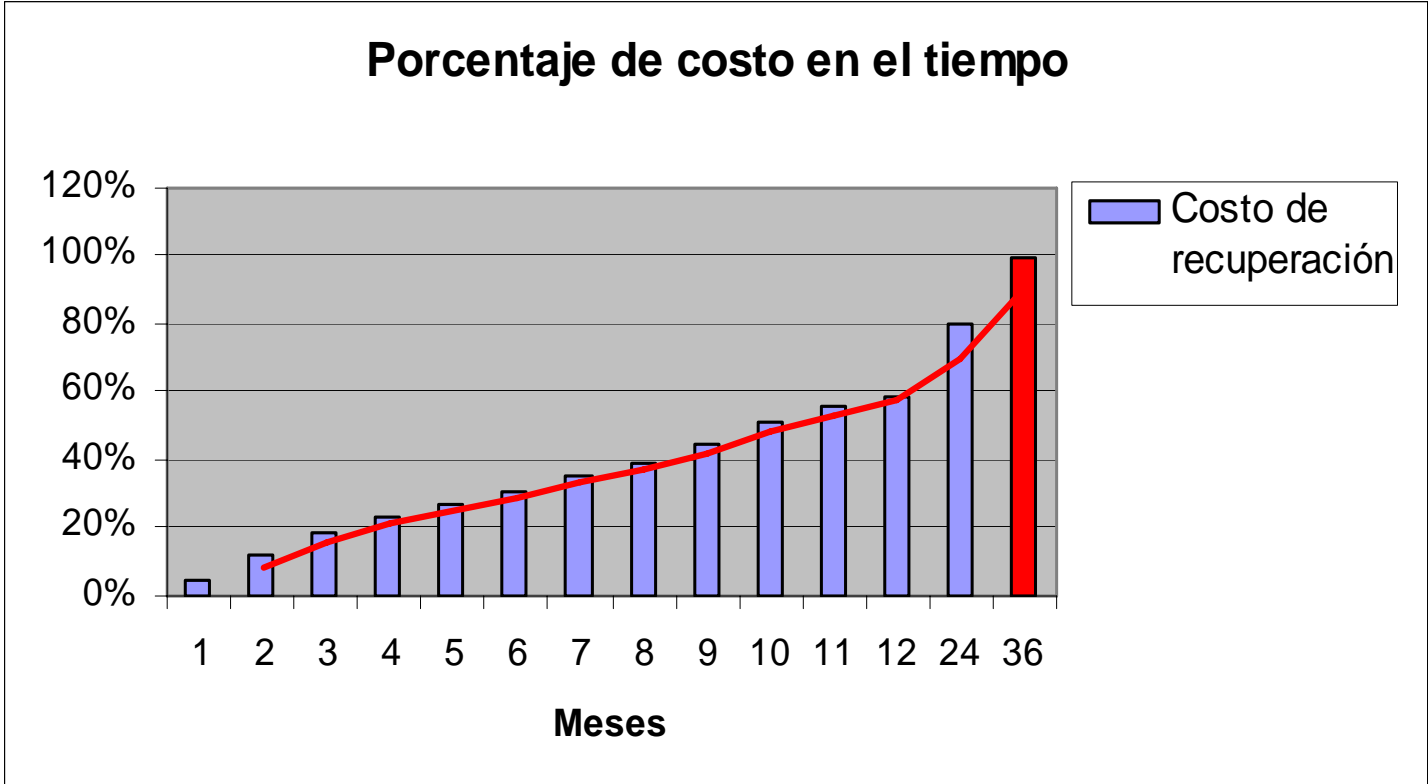


para la recuperación
de su cartera vencida

Los retrasos en la cobranza, provocan pérdidas, pues a más mora, más dificultad en la recuperación



Los retrasos en la cobranza, provocan costos cada vez más altos conforme pasa el tiempo



Ventajas de recuperar la cartera de manera oportuna



- Mayor flujo de capital
- Menor dificultad para la recuperación
- Menor costo de recuperación
- Clientes más satisfechos con cultura de pago puntual

¿Cuáles son las ventajas de cobrar vía telefónica además de los métodos tradicionales? EL COSTO

■ Opciones de cobranza:

- Jurídica: Muy costoso (> \$1,000 pesos por caso)
- Visita a domicilio: Costosa (>\$30 pesos por contacto)
- Correo directo: Costoso (>\$12 pesos por contacto)
- Vía telefónica personalizada: aprox \$10 pesos por contacto
- **Vía telefónica automatizada:**
aprox. \$1.5 pesos por contacto



Análisis individual de cada opción



■ Jurídica:

- Los costos de la recuperación son un gran porcentaje del adeudo, y a veces el adeudo no se recupera
- Se requiere personal especializado, abogados y documentación completa por parte del cliente
- Muchas cosas pueden interrumpir el cobro del saldo pendiente al cliente.
- En resumen, se recomienda sólo para cuentas grandes pues es muy costosa en tiempo y dinero.





Análisis individual de cada opción

■ Visita a domicilio:

- **Pocas visitas en un día** por gestor
- Muchas veces **no se encuentra al deudor** en su domicilio
- **Visitas en la noche suelen ser peligrosas** y de alto riesgo en muchas colonias, deserción y riesgos de trabajo
- La necesidad de que los cobradores tengan que realizar sus visitas los 7 días de la semana, y especialmente durante fines de semana, genera **altos índices de rotación de personal** en estos puestos, lo cual provoca descontinuar las negociaciones que se venían realizando con cada cliente
- Hay que pagarle **comisión de la recuperación al gestor**, además de salario base y viáticos.
- Lo más importante: El cliente **sabe reconocer a los acreedores** y se oculta, provocando que se tengan que realizar **múltiples visitas a un domicilio sin mucho resultado**



Análisis individual de cada opción



■ Correo directo:

- Costo alto
- Tarda varios días en llegar
- Puede llegarle a personas que ya pagaron
- En la mayor parte de los casos las personas lo **tiran a la basura sin leerlo**
- **Poca eficiencia**



Análisis individual de cada opción

■ **Vía telefónica personalizada**

- Se requiere personal entrenado
- Cada gestor logra entre 50 y 80 llamadas al día marcando a mano
- La productividad se triplica con un **marcador predictivo** con un promedio de **180 contactos efectivos por gestor al día**.
- Altos índices de contactación
- Excelente para clientes con los que se desee llegar a negociaciones especiales



Análisis individual de cada opción



■ Vía telefónica automática

- El Marcador Automático puede generar del orden de **60 contactos por línea por hora**
- Puede trabajar las 24 horas del día, y especialmente en los horarios fuera de oficina cuando es más **fácil encontrar a los deudores**
- Genera estadísticas y **reportes automáticos**
- El costo de contacto es tan **accesible**, que puede utilizarse también para **recordatorios de pago** previos al vencimiento, así como para llamadas muy **persistentes** a deudores con atrasos crónicos, también es útil para promociones y encuestas.

Muchos contactos
por hora!



Ejemplo de audio utilizado
por **Muebles América**
con gran éxito

¿Cómo puede ayudarle la tecnología Auronix en su cobranza?



- **Prevención:**
 - Procesamiento automatizado de solicitudes de crédito vía fax
 - Llamadas de recordatorio previo a la fecha de vencimiento de pago (cobranza preventiva)
- **Cobranza Extrajudicial:**
 - Llamadas automáticas en mercados masivos
 - Llamadas personalizadas para cobranza especializada

¿Por qué Auronix?



 **Auronix**

- **12 años de experiencia** en el mercado de los call contact-centers
- Más de **2500 clientes** a nivel nacional
- Productos incluyen: aplicación de **contact-center** con call-blending, marcación automática, **marcación predictiva**, **grabación de conversaciones**, fax server, IVR y ACD entre otras.

Testimoniales en video de Call-Centers de Cobranza con Auronix

- **Servicios Técnicos de Cobranza, Sertec**
Utilizan nuestras tecnologías desde hace más de 8 años. Cuentan con marcador y grabador Auronix. Son un call-center de más de 1000 agentes. Outsourcing para la mayoría de los bancos y tarjetas de crédito de México.
- **Aldama-Serna y Asociados**
Utilizan nuestro marcador automático y predictivo en varias de sus oficinas incluyendo México, Puebla y Mérida. Desde que lo tienen subieron al tercer lugar en cobranza de Telmex, y al primero de Telcel.



Testimoniales en video de Call-Centers de Cobranza con Auronix (2)

■ **Mercado Libre.com**

Utiliza nuestro marcador automático desde hace 4 años, para cobrar las comisiones de los que subastan productos por internet. Les ha funcionado muy bien pues los montos son pequeños \$150 pesos o menos, pero son muchos.



■ Más videos testimoniales en:

<http://www.auronix.com.mx/temp/VideosAuronix06.htm>

Algunos clientes con marcación automática de Auronix

Despachos de Cobranza

- Servicios Técnicos de Cobranza (Sertec)
1000 agentes
- Aldama, Serna y Asociados
- Bufete Jurídico de Cobranza
- Consorcio Jurídico
- Corporativo Jurídico de Cobranza
- Requerimientos Judiciales
- Tijerina, López y Asociados (TLT)
- Gómez y Gómez
- Impulse Telecom (1200 agentes)

Mueblerías y Tiendas virtuales

- Mercado Libre.com
- Crédito Real (Grupo Mabe)
- Hermanos Vazquez
 - Frey Mueblerías
 - Muebles América
 - Mueblerías Bertha
 - CalzaExpress



Nuestros equipos se utilizan para cobrar cartera de al menos todos los clientes a continuación:

- Telmex
- Telcel
- Nextel
- Bancomer
- Banamex
- Inbursa
- American Express
- Mexicana de Becas
- Crediplus
- AG de Muebles
- Ekar de Gas
- Maxigas
- Muebles América
- Mueblerías Bertha
- Infonavit
- Maxigas
- Hermanos Vazquez
- Frey Mueblerías
- Mueblería standard
- Moda in Casa
- KonMueble
- Sistemas Contino
- Interceramic
- CompuDabo

¿Cuál es la inversión a realizar?



- De acuerdo a los módulos y capacidades que requiera:
 - Marcación automática?
 - Marcación predictiva?
 - Grabación de conversaciones?
 - Fax server?
 - IVR?
 - Aplicaciones adicionales de call contact-center?

En cada caso importa cuantos canales simultáneos y topología de la red.

Ahora díganos
**¿Cómo podemos
ayudarle?**