

¿Conoces realmente a tus deudores?

Implementa estas estrategias para un cobro efectivo



Índice

3 Implementa estas estrategias
para un cobro efectivo

6 Contacto pre-deuda

7 Comunicación directa

8 Comunicación digital

9 Correcto uso de la omnicanalidad

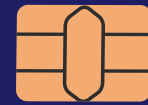
11 ¿Quieres probar nuestra solución
o resolver dudas?

Implementa estas estrategias para un cobro efectivo

La cobranza es un rubro complicado de trabajar, en especial porque muchas veces la impersonalidad del contacto con el deudor puede generar problemas. Actualmente, muchas empresas buscan solucionar esto mediante el uso de nuevos canales de comunicación, pero la verdad es que sin una estrategia real de contacto estos intentos pueden terminar haciendo más difícil el proceso.

Entonces ¿cómo se debe abordar la cobranza en tiempos donde la tecnología avanza cada vez más rápido? La respuesta es crear estrategias que se piensen desde el contexto del deudor y no desde el canal por el que será contactado.





Escala los resultados de tu
cobranza con el correcto
uso de estrategias de
comunicación



En SmartIA Power Hub

no solo tenemos los canales adecuados para generar un contacto directo y efectivo, sino que también contamos con nuestro Sistema de Recomendaciones Cognitivo, que identifica las necesidades y comportamientos del usuario para así encontrar la mejor forma de contactar a ese deudor específico.

Si bien hay muchas de estas estrategias de contacto, algunas de las más efectivas son las siguientes:



1. Contacto pre-deuda



Lo mejor para prevenir posibles situaciones de pagos atrasados es estar un paso adelante.

Para lograr esto, lo recomendable es mantener contacto con tu usuario desde antes que se cumpla el plazo para pagar la deuda.

De esta forma podrás recordar mediante mensajes la fecha acordada para el pago, algo que puede sonar muy simple pero que ataca uno de los principales problemas de los usuarios que terminan en calidad de morosos: Muchas de estas personas llegan a esta situación simplemente por descuidos u olvidos en sus agendas.



Además, si el contacto con el usuario es bueno, incluso podrás saber las razones que esta persona tiene para no pagar en la fecha acordada, ayudando a encontrar vías alternativas para afrontar la deuda.

2. Comunicación directa

Todavía hay mucha gente que aún no usa los canales digitales de forma continua, sin mencionar a la tercera edad, que cada vez tiene más problemas con las nuevas tecnologías.

Para estos casos, lo mejor es una comunicación directa, ya sea mediante llamados o SMS, ya que así conseguirás un contacto inmediato con la persona. Incluso, si el deudor es complicado, puedes agendar una reunión presencial para analizar su situación.

Si bien la innovación hace que las empresas concentren sus esfuerzos en los canales digitales, es necesario también contar con formas de contacto directas que ayuden a estos usuarios a pagar su deuda.



3. Comunicación digital

Por otro lado, tampoco se puede dejar de prestar atención a los canales digitales, que como ya mencionamos cada vez son mejores y más precisos. Y es que tal como en el caso de la comunicación directa, también hay gente que solo puede ser contactada a través de este tipo de estrategia.

Muchas personas ya no contestan llamados telefónicos de números desconocidos, o que al notar que es una empresa de cobranza cortan de inmediato. Es por esto que hay que saber ocupar otro tipo de tecnologías, como puede ser el mail o la API de Whatsapp, que son formas de mensajería instantánea que llegarán a ser vistas por el deudor.



4. Correcto uso de la omnicanalidad

La omnicanalidad es la capacidad de una empresa de contactar a través de cualquier canal de comunicación a sus usuarios. Pero si bien muchas compañías tienen esta posibilidad de mensajería, no todas la ocupan de buena manera.



Y es que no basta con tener omnicanalidad, ya que hay que saber usarla de la mejor forma para realmente ocupar todo su potencial. Por suerte, en SmartIA Power Hub ofrecemos el Sistema de Recomendaciones Cognitivo, que analizará las preferencias y comportamientos de los deudores, encontrando la mejor forma de contactarlo, ya sea a una hora específica, por un canal predilecto o con un mensaje personalizado.

SmartIA Power Hub tiene las herramientas y la capacidad para ocupar cualquiera de estas estrategias de contacto, además de crear nuevas para deudores específicos, automatizando tus procesos y garantizando un mejor recupero una vez que el Sistema de Recomendaciones Cognitivo haya procesado tu cartera de clientes.

¿Quieres probar nuestra solución o resolver dudas?

Ponte en contacto con nosotros y
escala los resultados de tu cobro.

¡Quiero probar SmartIA Power Hub!