

PowerCurve® Collections

Müşteri değerini ve kârlılığı en üst düzeye çıkarmak için iş birimlerinin analitiğe dayalı tahsilat stratejileri geliştirmeleri ve yönetmelerini sağlar

PowerCurve Collections, müşterilerin daha yenilikçi bir tahsilat altyapısına güvenle geçmelerini sağlayan bir tahsilat yönetimi platformudur:

- Piyasanın öncüsü, analitiğe dayalı strateji tasarımı ve uygulaması
- Modern, dünya standartlarında bir tahsilat sistemi
- Başarısı kanıtlanmış, çok kanallı operasyonel tahsilat iş akışı bu platformda bir araya gelir

Böylece müşterilerimiz, kendi müşterilerinin yaşam boyu değerini artırabilir, toplam operasyonel maliyetlerini ve mülkiyetin toplam maliyetini azaltabilirler.

Temel Özellikler

PowerCurve Collections, kurumun ihtiyaçlarıyla müşterinin ihtiyaçlarını her müşteri temas noktasında dengeleyerek kârlılığı artırabilen, çevik ve dinamik bir tahsilat yönetimi sağlar. Bunu yapabilmek için iş birimi kullanıcılarına sekiz alanda gelişmiş yetkinlikler sunar.



Veriye erişim, veri entegrasyonu ve verilerin zenginleştirilmesi

Bu özelliği ile müşterilerin 360 derece görünümünü elde etmek için çok sayıda kaynaktan doğru veriye erişim sağlar.



Strateji geliştirme ve değerlendirme

BT birimine bağlı olmadan tahsilat stratejilerini ve iş akışlarını hızlı bir şekilde tasarlamak, test etmek ve uygulamak için iş birimi kullanıcılarına her şeyi bir arada bulunduran tek bir tasarım ortamı yaratır.



İçgörü elde etmek için analitik tekniklerin kullanımı

Temerrüt, borcu geri ödeme eğilimi, iletişim ve iletişim kanalı tercihlerini tahmin etmek, sonrasında zengin segmentasyon stratejileri

ve skorkartlar kullanarak tahsilat eylemlerini önceliklendirmek için analitik tekniklerden faydalanarak verilerden eyleme geçirilebilir içgörü elde eder.



Bir sonraki en iyi eylemin belirlenmesi

Otomatik, analitiğe dayalı, kişiselleştirilmiş müşteri yaklaşımını uygulamaya alan, başarısı kanıtlanmış karar motoru sayesinde, belirlenen stratejinin operasyonel anlamda hayata geçmesini ve otomatize edilmesini sağlar.



Müşteri ile etkileşime geçme ve müşteriye yetkilendirme

Müşterilerin kendi hesaplarını yönetmeleri, tahsilat görevleriyle etkileşime geçmeleri ve ödeme yapmaları için sunduğu kullanıcı dostu ve güvenli bir dijital, self-servis portalı ile müşterilere geleneksel kanalların yanında ek bir kanal sunar.



Süreç yönetimi

Rutin faaliyetleri otomatik hâle getirirken, danışmanlık desteği ve vaka yönetimi araçları sunarak tahsilat görevlilerinin daha karmaşık vakalara odaklanmaları için tüm kanallar üzerinden iş akışı yönetimi sunar.



İzleme, raporlama ve değerlendirme

Tahsilat süreci performansının yüksek olmasını sağlamak için entegre raporlar ve gösterge tabloları sunar.



İyileştirme ve Optimizasyon

Müşterilerin risk odaklı stratejilerden rekabet öncelikleri ile kısıtlamaları dengeleyen, son derece esnek kâr ve müşteri odaklı stratejilere geçmelerine yardımcı olmak için sürekli bir değerlendirme ve iyileştirme döngüsü yaratır.

Yenilikçi, analitiğe dayanan tahsilat yönetimi

Müşteri ile kurulan her temas, ilişkiyi güçlendirmek için bir fırsattır. Bu, alacak tahsilatı için de geçerlidir. Bir kere ödenmemiş kredi taksiti veya zamanında ödenmeyen bir fatura müşterinizin yalnızca unutkan olduğu anlamına gelebileceği gibi gerçekten finansal bir zorlukla karşı karşıya olduğu anlamına da gelebilir. Aradaki farkı bilmek, hangi eylem planının uygulanacağına karar vermek açısından önemlidir.

Bu bilgiyi eyleme geçirmek ise daha da kritiktir. PowerCurve® Collections bu içgörülerini sunarak uzun vadede müşteri ilişkisini korurken tahsilat sürecini kişiselleştirmek ve alacakları etkin bir biçimde tahsil etmek için gerekli olan kılavuzluğu da sağlar. PowerCurve Collections verinin ve analitiğin gücünü ortaya çıkararak tahsilat biriminin adil, etkin ve son derece etkili tahsilat stratejileri geliştirmeleri ve uygulamalarını sağlar.

Müşterinin eksiksiz ve doğru bir görüntüsünü ortaya çıkarmak için müşteri bilgilerini birçok kaynaktan gelen verilerle zenginleştirir. Sonra, bu iç görüleri ve analitik teknikleri kullanarak tahsilatı artırmak amacıyla başarısı kanıtlanmış tahsilat eylemlerini hayata geçirir. En iyi eylem, müşteri ile tahsilat görevlisi arasında yakın bir etkileşim gerektirebilir. Alternatif olarak elde edilen içgörü, risk seviyesini, müşteri davranışlarını ve tercihlerini öylesine bir durumda gösterebilir ki bu durumda müşterinin otomatik olarak kullanıcı dostu ve güvenli bir portala yönlendirildiği bir yaklaşım daha etkilidir.

Hangisi olursa olsun, PowerCurve Collections bu eylemleri kolayca hayata geçirebilecek ve yönetebilecek operasyonel yetkinliklere sahiptir. Son olarak, tahsilat süreçlerini değerlendirme, iyileştirme ve optimize etme stratejileriyle güçlendiren bu platform, tüm BT birimi karmaşasını ve onların kaynaklarına olan talebi azaltmaya yardımcı olur. Sonuç olarak PowerCurve Collections, müşteri kârlılığını artırıp, toplam operasyonel maliyeti ve mülkiyetin toplam maliyetini azaltırken, tahsilat oranlarını arttıran uygun maliyetli ve düzenlemelere uyumlu bir tahsilat süreci sunar.

✓ Önemli faydalar

PowerCurve Collections, tahsilatı arttırıp kârı en üst noktaya taşıyarak üç açıdan sürdürülebilir değer yaratır.

Müşteri Değeri

Müşterinin yaşam boyu değerini artırmak ve müşteri bağlılığını sağlamak için müşteriye özel yaklaşımlar sunar:

- Müşteriye özel kişiselleştirilmiş yaklaşım
- Kendi Süreçlerini Yöneten Müşteriler
- "Adil Muameleye" proaktif yaklaşım

Stratejik Değer

İş biriminin ihtiyaçlarını ve önceliklerini doğru bir şekilde yansıtarak olumlu sonuçlar elde edilmesini sağlar ve mülkiyetin toplam maliyetini azaltır:

- BT karmaşıklığı azalır
- Tutarlılık artar
- Hız ve esneklik artar
- Provizyonlar azalır

Operasyonel Değer

Tahsilat verimliliğini artırırken toplam operasyonel maliyeti azaltır:

- Verinin doğruluk oranı artar
- Verimlilik artar
- Kullanıcı deneyimi iyileşir