

Regra de Negócio

1. Gerar boletos pelo CRM-Pratike e o arquivo de remessa ao banco de forma automática.
2. Processar arquivo de retorno de pagamento atualizando o histórico do doador de forma rápida e automática.
3. Criar um processo de geração e distribuição de ficha de doadores aos operadores.
4. Atualização das fichas dos doadores pelos operadores de telemarketing.
5. Maior agilidade no processo de identificação dos doadores que efetuar contribuição através de depósito em conta.
6. Relatórios e Dashboard gerencias que visam facilitar a medir produtividade da equipe de telemarketing.
7. Integrar de forma padronizada e automática os doadores em prospecção a base de doadores.