

Reglas de Negocios

- Francisco Garcia Garcia

Reglas de descuento para los clientes

Las reglas de negocio se utilizan comúnmente para ofrecer descuentos a los clientes. Por ejemplo, una organización puede tener una política para ofrecer a los clientes que gastan 5.000 dólares en un año natural un descuento en las compras una vez que se alcanza ese umbral. La regla podría ser: "Si un cliente gasta más de \$5,000 en un año calendario, entonces ofrezca un 15% de descuento en cada artículo".

Servicio de suscripción de auto-suspensión

[Modelos de suscripción](#) son comunes en casi todas las industrias. Sin embargo, la gestión manual de la facturación de la suscripción y del servicio corroe el resultado final. Para facilitarlo, puede automatizar la suspensión del servicio por falta de pago. Así, una organización podría crear una regla comercial que cancele el servicio para cualquier cliente que no realice un pago (es decir, que esté atrasado más de 30 días).

Comisiones de venta automatizadas

Muchos empleados son compensados en base a comisiones o se les otorgan bonos en base a su desempeño. Para simplificar el proceso, la contabilidad podría crear una regla que: "Si un empleado vende más de 50.000 dólares de productos en un año natural, se le concederá una bonificación de 5.000 dólares". Esta regla asegura que un empleado sea pagado según lo acordado sin necesidad de rastrear manualmente las ventas.

Asignar activos a los nuevos empleados

La incorporación de los empleados es un proceso que lleva mucho tiempo. Los empleados deben ser entrenados, se les debe dar acceso al sistema y se les deben asignar activos, entre otras cosas. Un ejemplo de una regla comercial común de incorporación podría ser que a todos los nuevos empleados se les asigne una dirección de correo electrónico. Las credenciales se crearían automáticamente permitiendo al empleado acceder al sistema y elegir una nueva contraseña.

Reglas de negocio de los tipos de interés de los préstamos hipotecarios

Los bancos están obligados a recopilar muchos datos al originar una hipoteca, como la información sobre la casa que se compra y el historial de crédito del prestatario. La lógica empresarial juega un papel importante en la automatización de los procesos de préstamo manual. Por ejemplo, un banco puede especificar un puntaje crediticio mínimo para calificar para una tasa de interés específica.

Las transacciones sospechosas desencadenan

Para mitigar el fraude, las instituciones financieras dependen de la automatización para marcar las transacciones sospechosas. Con estas normas, los bancos pueden especificar los cargos que desencadenan la autenticación. Por ejemplo, las transacciones con tarjetas de crédito de fuera del estado que superen los 1.000 dólares podrían requerir que un representante se ponga en contacto con el titular de la tarjeta para verificar la transacción.

Generar números de identificación de estudiantes

Las oficinas de admisión también se encargan de recoger y revisar mucha información. Las reglas de negocio pueden ayudar a agilizar el proceso de solicitud así como la inscripción. Por ejemplo, una vez que un estudiante es aceptado el sistema puede generar automáticamente números de identificación de estudiantes. Las reglas pueden determinar tanto el prefijo como el número de caracteres necesarios.

Solicitudes rechazadas basadas en las puntuaciones

Los propietarios y las empresas de administración de propiedades tienen la tarea de revisar las solicitudes de alquiler. La creación de reglas para aprobar o rechazar las solicitudes puede agilizar el proceso. Por ejemplo, una organización podría crear una regla que rechace una solicitud de alquiler para un solicitante con una puntuación de crédito inferior a un umbral especificado.

Cálculo automático de las tarifas de envío

Definir claramente las tarifas de envío ayuda a las organizaciones a proporcionar un buen servicio al cliente y a asegurar que cada venta sea rentable. La lógica empresarial se utiliza comúnmente para calcular las tarifas. Por ejemplo, "La tarifa básica es de 2 dólares por libra pero se reduce a 1,50 dólares por libra para el exceso de más de 10 libras".

Solicitudes de compra por cantidad

Los [procesos de aprobación](#) manual son ineficaces y suelen provocar retrasos mientras los empleados buscan la firma de los supervisores. Con un BRMS, una organización puede aprobar automáticamente las solicitudes de compra inferiores a un importe determinado, por ejemplo 2.000 dólares. Para las solicitudes de compra superiores a 2.000 dólares, la norma puede exigir que la solicitud sea revisada por un supervisor.