

Gestor Cognitivo de Cobranzas

Solución basada en Inteligencia Artificial para mejorar la experiencia del cliente en el proceso de cobranzas y refinanciamiento

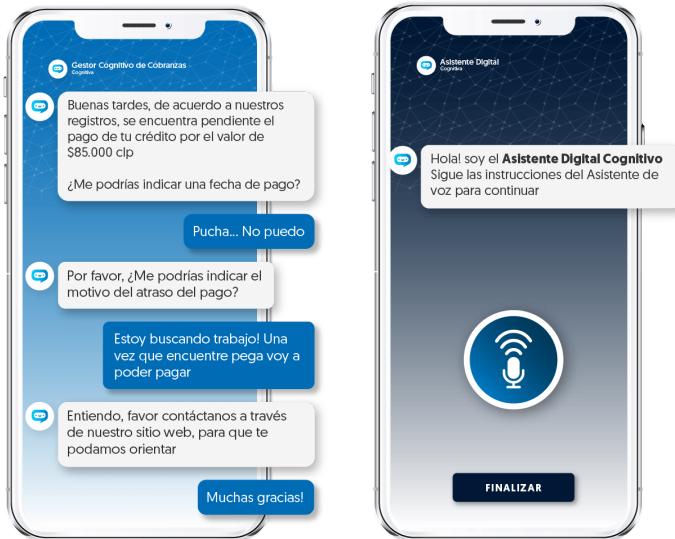


DESCRIPCIÓN

El Gestor Cognitivo de Cobranzas utiliza Inteligencia Artificial para mejorar la experiencia y conocimiento del cliente durante el proceso de cobranzas. Al captar información sobre el comportamiento de los usuarios, permite generar compromisos de pago con el cliente para facilitar la cancelación de deudas.

VOICEBOT

- Emplea un protocolo de voz para la cobranza de acuerdo al estándar de la industria
- Emplea herramientas de síntesis de voz (text-to-speech) para modelar una conversación fluida, sin grabaciones que afectan la experiencia del usuario
- La transcripción de voz (speech-to-text) recibe los mensajes del usuario
- Cuenta con su propio discador, el cual actuará sobre una lista de contactos asociada a la campaña que el Gestor de Campañas orquestará.



CANALES

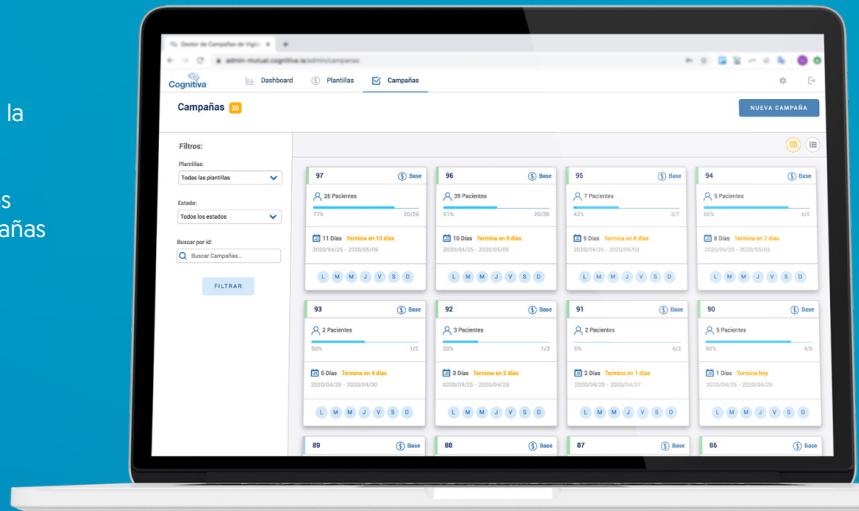


CARACTERÍSTICAS



GESTOR DE CAMPAÑAS

- Permite cargar nuevas campañas de cobranza y revisar la evolución de la deuda.
- Otras métricas consideran el porcentaje de apertura, los mejores horarios y días de envío, tanto como las campañas activas.
- Visualización de respuestas de cada cliente, como el compromiso de pago pactado.



MENSAJERÍA PUSH

- Capacidad de Instalar el Asistente Digital en un sitio privado o al interior de una App.
- Elimina el envío de mensajes de texto o mail para acceder al asistente digital.
- La interacción con el Asistente Digital es individualizada gracias a la identificación mediante usuario y contraseña.

IMPACTO

60% Tasa de Compromiso de Fechas de Pago

Alcanza un 60% en sus tasas de compromiso en fechas de pago y permite refinanciar y re agendar el compromiso de pago de deudas

+ 1.0 Millón de Ruts Gestionados

Al día de hoy hemos gestionado más de 1 millón de Ruts en Chile de diversas industrias y clientes.

90% Tasa de Comprensión de Los Diálogos

El Gestor Cognitivo de Cobranzas permite entender hasta un 90% de los diálogos con los distintos clientes y contrapartes

+ 4 Millones de Interacciones de Gestión de Cobranzas

Cada interacción cuenta, para poder identificar las razones de no pago o dificultades que las personas puedan tener para estar al día con sus cuentas.