Presentación Comercial

# Información general

Cantidad de diapositivas: 10

Duración aproximada de una diapositiva: 1.5 minutos

Duración total aproximada: 15 minutos

# Contenidos

Enfoque empresa

## 1 – Presentación inicial

A cargo de: Rama

Buenas noches, mi nombre es Ramiro Romero y formo parte del staff de Nuevos Rumbos; la presentación de hoy tiene como objetivo presentar nuestro producto, Scoring Vehicular Estadístico o SVE por sus iniciales

## 2 – Quienes somos

A cargo de: Rama

En primer lugar hagamos una breve descripción de quienes somos y que hace nuestra empresa. Nos especializamos en el análisis y la centralización de datos para que nuestros clientes tengan herramientas que le sean útiles al momento de tomar decisiones respecto de sus negocios y proyectos.

## 3 – Misión, visión y valores

A cargo de: Rama

## Siendo un poco mas específicos en los fundamentos de nuestra empresa, tenemos la visión de proveer informes confiables a nuestros clientes para que los mismos puedan minimizar sus riesgos basados en esa información.

Además tenemos como misión dar un marco adecuado y un correcto tratamiento a la información al centralizarla.

Debido a la sensibilidad de los datos con los que tratamos, consideramos de suma importancia que nuestra empresa se base en estos 6 valores. Los mismos apuntan a dar a la información un tratamiento ético y correcto, además de tener un pleno compromiso con el progreso y la innovación.

## 4 – Equipo de trabajo

A cargo de: Rama

## A continuación hago una breve introducción de los demás integrantes del Staff

Alejandra Chelotti es nuestra especialista en software y quien se encarga de la arquitectura de nuestros sistemas

Dario Perez Staltari se ocupa de todos los temas referentes a la seguridad de los datos y como modelizarlos.

Florencia Pereira es quien lleva todo lo relacionado con temas de riesgos financieros y tiene participación en la arquitectura de lso sistemas

Raul de Roovers es nuestro consultor de riesgos generales y además posee activa participación en el marketing

Martin Zuchiati se especializa en riesgos automovilísticos y es un referente en los temas legales de la empresa

Por último quien les habla, me especializo en todo lo referente a seguros y junto con Raul y Martin participo en los temas referidos a marketing de nuevos rumbos

## 5 - Descripción del producto 1 – Contexto

A cargo de: Rama

Hecha esta breve introducción, vamos a situarnos en el contexto que da origen a este producto. Hoy en día, ya sea porque lo vemos en las noticias o lo sufrimos a diario, es de publico conocimiento el caos vehicular en torno a capital federal y gba, o los constantes accidentes en las rutas del país en períodos vacacionales o de gran afluencia automovilística. Si bien podemos “cargar las tintas” contra el incipiente aumento de vehículos en circulación (600000 patentados en 2010 y una proyección de mas de 700000 para este año), la falta de controles efectivos y de un comportamiento poco responsable al volante, es el causante de la mayoría de los accidentes como consecuencia grave y, en menor medida, del caos vehicular.

Justamente por esta situación, surge la idea de poder contar con un informe detallado de las personas con posibilidades de manejar un vehiculo; contando con datos de distinta índole sobre el mismo, se puede crear un perfil sobre el mismo y tomar decisiones en consecuencia. Por ejemplo, una compañía aseguradora puede variar el precio de sus pólizas de acuerdo al riesgo quer represente un cliente, o alguien que necesita personal para una compañía de transporte, puede decidirse por alguien que tenga una menor propensión a causar accidentes.

La idea es justamente la de contar con un perfil, no sólo apuntado a las compañías que deban tomar decisiones sobre sus clientes o personal, si no también que pueda ser utilizado por las diferentes organizaciones gunernamentales para la implantación de un correcto comportamiento en los automovilistas. Los dejo ahora con Raul quien nos va a explicar mas en detalle en que consiste el SVE y que beneficios trae;

## 6 - Descripción del producto 2 – Items relevantes

A cargo de: Raúl

El driver que da origen a nuestro producto es la falta de una fuente centralizada de información

sobre las personas habilitadas para el manejo de un móvil en la vía pública. Si bien se puede

realizar un sondeo del perfil de una determinada persona basándose en datos de compañías aseguradoras o en un historia de infracciones, dicha información es de difícil acceso y además requiere de la colaboración y acuerdo de diferentes entes comerciales y/o gubernamentales.

Scoring Vehicular Estadístico (de aquí en más SVE) reúne información de distintas fuentes, la procesa y elabora un perfil confiable de la persona en cuestión.

Se cita como ejemplo el caso de una aseguradora que reajusta el valor de sus pólizas en base

al informe de cada uno de sus asegurados incrementando su ganancia mediante la reducción de

su tasa de siniestralidad (debido al aumento de costo en pólizas de clientes más riesgosos)

Se puede citar también el ejemplo de una compañía de transporte que necesita evaluar

el perfil de potenciales conductores para sus móviles

## 7 - Descripción de producto 3 – Conformación del informe

A cargo de: Raúl

Información sobre los resultados del perfil generado. Presentamos el modelo de informe, acotando además que se genera, por cada perfil, un informe en forma de texto que indica los puntos más relevantes del individuo. (Esto estaría faltando en el prototipo, es una de las diferencias)

## 8 - Descripción de producto 4 – Composición del informe

A cargo de: Raúl

Marco legal de la información. Se indica que los datos se mantienen privados en una infraestructura segura y que se mantienen confidenciales. Además el producto cumple con la ley de Habeas Data por la cual cualquier persona puede ponerse en contacto con la empresa para alterar la información de su persona almacenada en caso de certificar que la información provista por el producto falta a la verdad; incluso puede solicitar su remoción de la base de datos (Esto esta bien Tano?)

## 9 – Descripción del producto 4 – Composición del informe – Datos personales

A cargo de: Raúl

## 10 – Descripción del producto 4 – Composición del informe – Vehículos

A cargo de: Raúl

## 11 – Descripción del producto 4 – Composición del informe – Información legal

A cargo de: Raúl

## 12 – Marco legal

A cargo de: Martín

## 13 –Costos de contratación

A cargo de Martin

A que apunta el producto en términos generales respecto de mejoramiento en la conducta al volante y de que manera puede proveer, además de un beneficio económico a sus clientes, un beneficio social en el día a día del tránsito vehicular.

Explicación de la consulta puntual, los packs de 50 y 200 consultas y el modo de consulta infinito. Remarcar que si bien los precios tienen una base, los mismos se pueden adaptar a las necesidades de cada cliente en particular.

## 14 – Info de contacto y asesoramiento

Mail, teléfono y dirección fiscal de nuestra empresa

A cargo de: Martin

## 15 – Consultas

A cargo de: Martin

## 16 – Final

A cargo de Martin