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: Raúl

Mi nombre es XXX, formo parte del staff de la empresa blbabla y el objetivo de la presentación es dar a conocer nuestro producto denominado Scoring Vehicular Estadístico.

## 2 – Quienes somos

A cargo de: Raúl

Un grupo de profesionales dedicados al análisis y centralización de datos con el fin de brindar

informes con un alto grado de confiabilidad.

## 3 – Misión, visión y valores

A cargo de: Raúl

## Nuestra misión y visión están basados en el concepto de análisis y centralización de datos; los valores de la empresa están fundados en la integridad y honestidad, así como en el constante compromiso de innovación para tener siempre una respuesta a las necesidades de nuestros clientes.

## 4 – Equipo de trabajo

A cargo de: Raúl

## Presentación de cada uno de los integrantes

## 5 - Descripción del producto 1 – Contexto

A cargo de: Raúl

## 6 - Descripción del producto 2 – Items relevantes

A cargo de: Rama

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: Rama

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: Rama

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: Rama

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

A cargo de: Rama

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

A cargo de: Rama

## 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