

Nowe technologie poprawiają efektywność sprzedaży

INFO VERITI

Oferty banków, które trafiają do firm bez zdolności kredytowej, generują jedynie niepotrzebne koszty. We wstępnej selekcji klientów korporacyjnych niezastąpione mogą okazać się zaawansowane systemy wspierania sprzedaży.

Droga do sfinalizowania umowy na sprzedaż produktów i usług bankowych bywa długa i kręta. Pracownicy banku muszą najpierw zainteresować klientów ofertą, a potem wystąpić o udostępnienie danych finansowych do zweryfikowania ich zdolności kredytowej. Niestety, tu często okazuje się, że klienci nie spełniają kryteriów, które określił bank. W rezultacie do podpisania umowy nie dochodzi.

Takie sytuacje obniżają efektywność doradców, podnoszą koszty, mogą też obniżać morale w zespole. Tym bardziej że o niekorzystnym wyniku weryfikacji należy przecież powiadomić niedoszłych klientów.

Nie są to przypadki odosobnione – okazuje się, że średnio tylko co piąta firma (14–23 proc.) przechodzi wstępną weryfikację. Tak niewielka liczba kwalifikowanych wniosków powoduje powstawanie niepotrzebnych kosztów po stronie instytucji bankowej. Na szczęście dostępne są narzędzia, które pozwalają zredukować te niepotrzebne wydatki. Zdolność kredytową klienta można sprawdzić jeszcze przed skontaktowaniem się z nim.

– Doradcy finansowi, którzy korzystają z dostępu online do naszego serwisu, są o wiele bardziej efektywni – mówi Adam Kniewski (na zdjęciu), prezes zarządu Info Veriti Polska Sp. z o.o. – Nasza baza obejmuje wszystkie polskie przedsiębiorstwa. Wystarczy, że przed kontaktem z klientem, doradcy sprawdzą, czy firma spełnia stawiane przez bank kryteria. Nie muszą więc poświęcać czasu na kontakty, które

nie przyniosłyby efektu w postaci podpisania umowy. Poprawia to również ich morale i pozwala im skupić się na docelowej grupie klientów.

DECYZJA W 15 MINUT

Polskie firmy możemy podzielić na spółki zarejestrowane w Krajowym Rejestrze Sądowym oraz na podmioty, które zarejestrowane są w urzędach gminy (jednoosobowe działalności gospodarcze oraz małe spółki cywilne). W Krajowym Rejestrze Sądowym zarejestrowano prawie 300



tys. podmiotów, z czego aktywnych spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, spółek akcyjnych, spółek jawnych i spółdzielni jest ponad 183 tys. Ponad 100 tys. firm składa sprawozdania finansowe, co pozwala na dokładne przyporządkowanie ich do odpowiedniej grupy docelowej. Jak ogarnąć tyle przedsiębiorstw?

– W całej Polsce posiadamy prawie 350 korespondentów, którzy na bieżąco pozyskują informacje z Krajowego Rejestru Sądowego, w tym również sprawozdania finansowe – mówi prezes

Adam Kniewski. – W tej chwili możemy się pochwalić największą bazą informacji finansowej w Polsce. Posiadamy informację o ponad 100 tys. podmiotach – dodaje.

Połączenie informacji z pozostałymi informacjami z KRS oraz powiązaniem kapitałowo-osobowymi pozwala na kierowanie oferty do bardzo ściśle określonych grup odbiorców.

Dostęp do hurtowni danych tego typu może być bardzo przydatny w wydawaniu szybkich decyzji kredytowych. Przykładem mogą być systemy ofero-

wane przez Info Veriti Polska Sp. z o.o., które umożliwiają otrzymanie informacji pozwalających na podjęcie wstępnej decyzji kredytowej w ciągu kilkunastu minut. Systemy zapewniają bezpośredni dostęp do baz danych, pochodzących z Krajowego Rejestru Sądowego, biur informacji gospodarczych, baz opóźnionych płatności i powiązań kapitałowo-osobowych. Obejmują też ocenę mikroprzedsiębiorstw i spółek cywilnych.

Aby uzyskać raport w trybie online, użytkownikowi wystarczy nazwa zarejestrowanego w KRS podmiotu, jego NIP

i REGON, w przypadku pozostałych firm pozyskanie informacji zajmuje kilkanaście minut.

WPROST DO KLIENTA

Coraz więcej zwolenników zdobywa też w Polsce technologia Sales Leads. Odwraca ona dotychczasowy model działań marketingowych, polegający na tym, że instytucje finansowe, przygotowując akcje i kampanie reklamowe, wyznaczały też ich ramy czasowe. Informacje o produktach i usługach trafiały więc do klientów wtedy, gdy chcieli tego banki, a nie wtedy, gdy naprawdę potrzebowali ich klienci.

Usługi typu Sales Leads pozwalają przekazywać dane do działów sprzedaży banków natychmiast po tym, gdy okaże się, że firma może być zainteresowana określoną ofertą. Jeżeli więc spółka rozpoczyna działalność transportową, to jest duża szansa, że będzie chciała pozyskać pieniądze na samochody. Taka informacja trafia do odpowiedniego działu w banku, który przygotowuje ofertę. Oczywiście po wstępnym sprawdzeniu zdolności kredytowej przedsiębiorstwa, choć i w tym wypadku technologia Sales Leads może okazać się bardzo pożyteczna. Jeśli wcześniej firma nie spełniała warunków stawianych przez bank, a udało się jej poprawić wyniki finansowe, to być może warto teraz zachęcić ją do skorzystania z oferty kredytowej?

Po zaobserwowaniu takiej pozytywnej zmiany system wysyła na wskazany adres poczty elektronicznej wiadomość. Zawiera ona podstawowe informacje o kliencie, najświeższe dane i kontakty do głównych osób w danej firmie.

– Wykorzystanie technologii Sales Leads jest możliwe, dzięki działalności dużych hurtowni danych gospodarczych – przekonuje Adam Kniewski.

– Taka hurtownia danych rejestruje każdego dnia około czterech tysięcy nowych informacji. Są to zmiany w KRS, sprawozdania finansowe, artykuły prasowe oraz wiele innych informacji. Pozwala to naszym klientom na osiągnięcie

istotnej przewagi, wedle zasady „bądź u klienta wtedy, kiedy on cię potrzebuje” – potwierdza Adam Kniewski, szef Info Veriti Polska.

Konfigurowaniem systemów typu Sales Leads zajmują się te firmy, które z nich korzystają. Same określają typ zmiennych, jakimi są zainteresowani. Może to być między innymi przekroczenie określonego poziomu przychodów, odsetek, zmiana profilu działalności, jak również kilkaset innych parametrów. Po skonfigurowaniu system codziennie wysyła powiadomienia na wskazany

Usługi typu
Sales Leads
pozwalają
przekazywać
dane do działów
sprzedaży
banków
natychmiast
po tym,
gdy okaże się,
że firma
może być
zainteresowana
określoną
ofertą.

adres e-mail z informacją o firmach, które spełniły warunki. Jeśli firma zgłosi do KRS, że rozpoczyna produkcję opakowań kartonowych, a użytkownik systemu chciał być informowany o takich podmiotach, to system Sales Leads prześle do użytkownika e-maila z tą informacją.

SYSTEMY WCZESNEGO OSTRZEGANIA

Technologie, podobne do Sales Leads, mogą być też wykorzystywane w działach jako Early Warning Systems (systemy wczesnego ostrzegania). W przypadku zarejestrowania niekorzystnego zjawiska lub też sytuacji, która powinna zostać zweryfikowana, system wysyła odpowiednie powiadomienie wraz ze wskazaniem rodzaju zmiany jaka została odnotowana. Pozwala to na podjęcie szybkich działań weryfikujących. Podobnie jak Sales Leads systemy te umożliwiają bardzo precyzyjne określenie sytuacji, o których mają być informowane instytucje finansowe. O zaawansowaniu takich systemów może świadczyć fakt, że informują one nawet o zmianach personalnych w zarządach monitorowanych firm. Wiadomość e-mail z ostrzeżeniem może zostać wysłana, gdy do zarządu wejdzie osoba, która w przeszłości kierowała spółką, która ogłosiła upadłość.

– Nasi klienci, oprócz zmian w KRS czy też w standingu finansowym swoich obecnych lub potencjalnych klientów, śledzą też informacje prasowe, jakie pojawiają się o tych firmach – wyjaśnia Adam Kniewski, prezes Info Veriti Polska. – Każda informacja prasowa jest skorowana (zgodnie z wagą danej wiadomości), więc nasz klient nie musi zapoznawać się ze wszystkimi – dodaje.

Bazy danych takich systemów wczesnego ostrzegania zawierają informacje o wszystkich osobach, które kiedykolwiek występowały w organach danego podmiotu. Figurują tam więc członkowie zarządów, udziałowcy, prokurenci, członkowie rad nadzorczych, wspólnicy itd. Nie dość na tym; oprócz imion i nazwisk, są tam też odnotowane numery PESEL, co umożliwia bardzo precyzyjne tworzenie sieci powiązań kapitałowo-osobowych.

Wykorzystanie nowoczesnych systemów wspartych hurtowniami danych może doprowadzić do przyspieszenia procesów sprzedaży przy jednoczesnym obniżeniu kosztów. Prowadzi również do zmniejszenia ryzyka na posiadanych portfelach przedsiębiorstw. ■