

ALGOLINE®

Kompleksowy System Zarządzania Ryzykiem Kontrahenta



Algolytics – ekspert analiz predykcyjnych

Od 15 lat pomagamy naszym klientom:

- Precyzyjnie poszerzać grupę klientów
- Dopasować cenę do ryzyka klienta
- Zwiększyć skuteczność rekomendacji
- Zmniejszyć odejścia klientów
- Zwiększyć konwersje kampanii CRM
- Poprawić jakość baz danych
- Ograniczyć nadużycia



USŁUGI

- CRM analityczny
- Szacowanie ryzyka kredytowego
- Optymalizacja windykacji
- Wykrywanie nadużyć
- Data Marty, Proces ETL



OPROGRAMOWANIE

- Tworzenie i zarządzanie modelami predykcyjnymi
- Predykcja w czasie rzeczywistym
- Zarządzanie jakością danych
- Systemy dedykowane



Nasi klienci

plus



Bank Polski



Toyota Bank



Algoline – przesłanki do wdrożenia

Czy zastanawiasz się..?



Jak potwierdzić wiarygodność nowych klientów?



Jak dopasować cenę do profilu ryzyka klienta?



Jak dowiedzieć się o problemach z płynnością kontrahentów?



Jak wykryć nadużycia klientów i pracowników?



Jak wyeliminować nierzetelnych płatników już na początku relacji?

JEŚLI TAK, ALGOLINE JEST DLA CIEBIE!

Algolite – elementy procesu

Czyli jak to działa?



PEŁNE WDROŻENIE W 4-6 TYGODNI!

Algoline – korzyści z wdrożenia

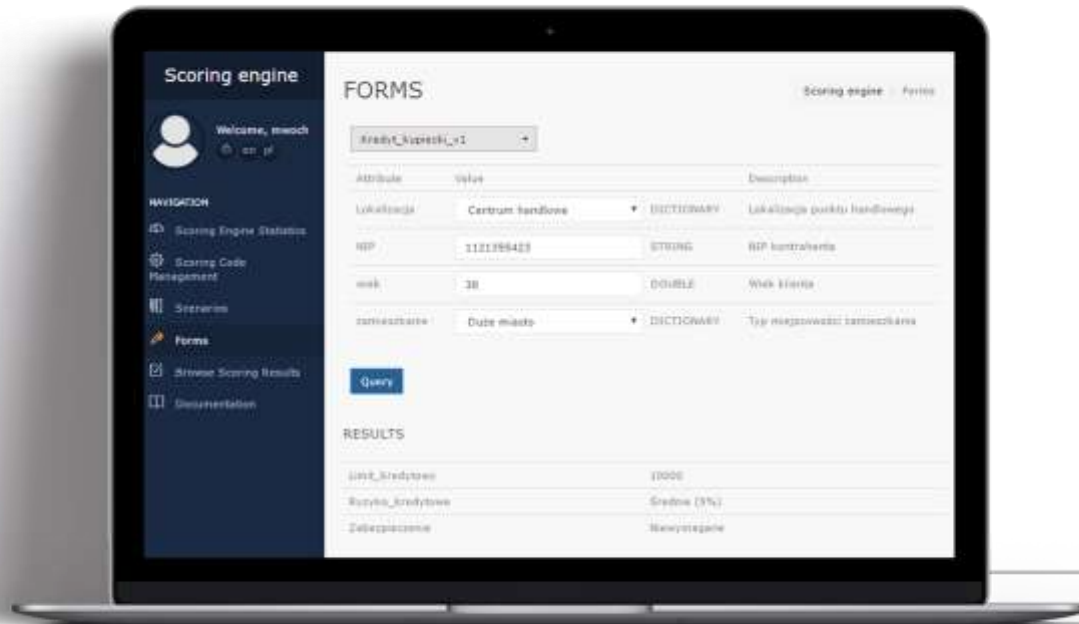
Dzięki Algoline:

- ✓ Zmniejszysz straty finansowe wynikające z zaległych płatności
- ✓ Zastosujesz właściwą politykę cenową kredytu kupieckiego
- ✓ Wyeliminujesz nieuczciwych kontrahentów
- ✓ Obniżysz koszty operacyjne dzięki automatyzacji procesu
- ✓ Zwiększysz sprzedaż w rentownych segmentach
- ✓ Zacznieš prognozować w oparciu o solidne modele predykcyjne
- ✓ Wyeliminujesz nadużycia pracowników

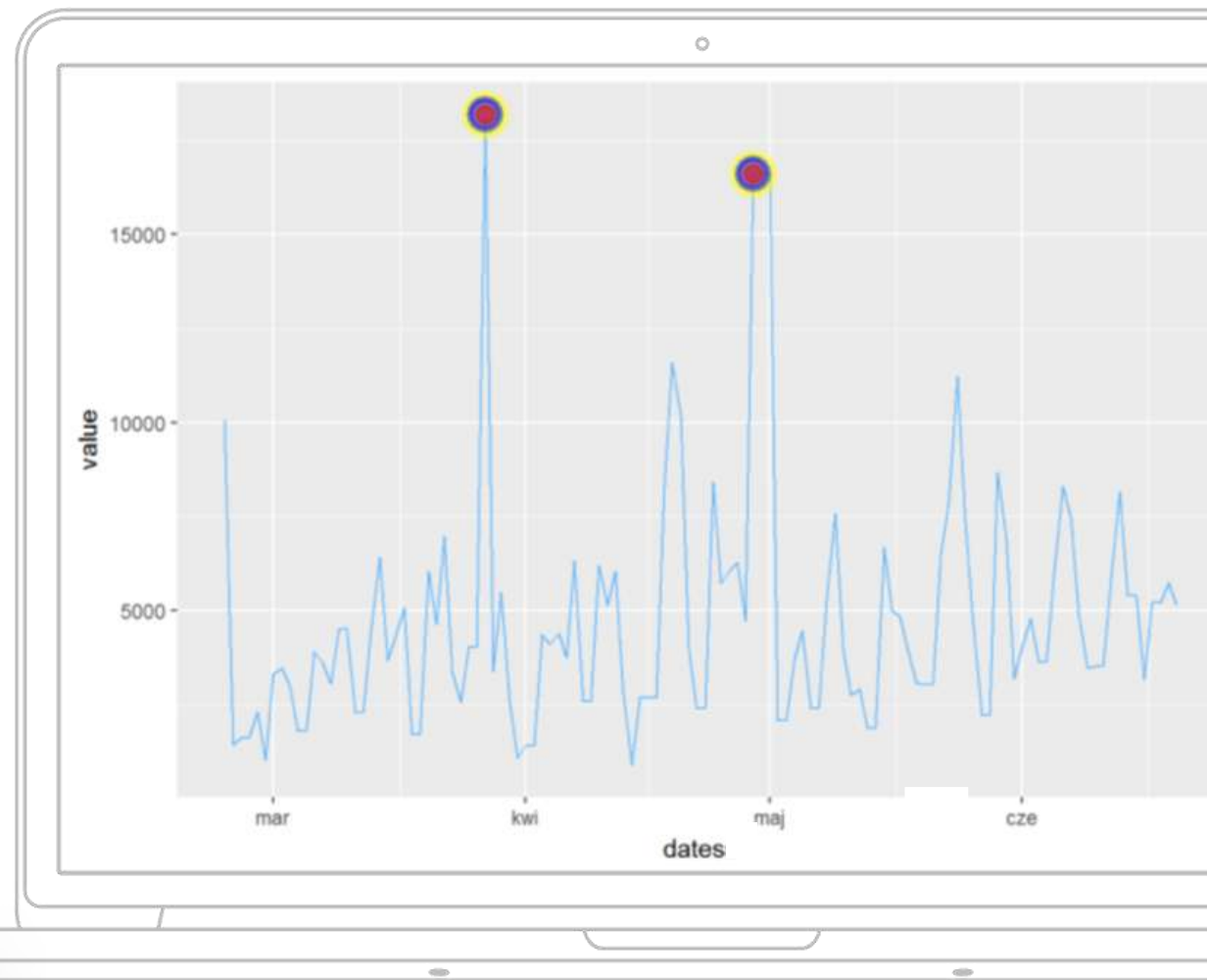


MNIEJSZE STRATY, EFEKTYWNA POLITYKA KREDYTU KUPIECKIEGO!

Algolite – ekrany



Przykład 1: aktywne zarządzanie kredytem kupieckim



Przykład 2: wykrywanie anomalii w magazynach hurtownika (wartość towaru w strefie magazynowej)

PRZYJAZNY DLA UŻYTKOWNIKA!

Przykład – wiodący operator telekomunikacyjny



WYZWANIE

- Poszerzenie bazy klientów – aktywacja klientów z jakąkolwiek negatywną historią kredytową
- Zwiększenie sprzedaży usług oraz produktów z wyższej kategorii cenowej
- Poszerzenie bazy klientów z więcej niż jednym produktem/usługą



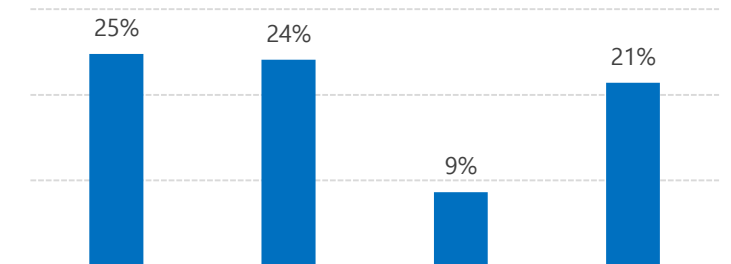
ROZWIĄZANIE

- Wdrożenie modeli Algolyne do obsługi klientów chcących podjąć zobowiązania finansowe
- System umożliwia oferowanie tym samym klientom kontraktów o wyższej wartości (np. wyższy abonament, droższy aparat telefoniczny)



KORZYŚCI

- Utrzymanie strat kredytowych na założonym poziomie przy jednoczesnym znaczącym wzroście sprzedaży w segmencie wysokiego ryzyka
- Wzrost sprzedaży od 9% do 25% w zależności od kanału



WZROST SPRZEDAŻY ORAZ WARTOŚCI KONTRAKTÓW!



ZAPRASZAMY DO KONTAKTU

info@algolytics.pl

+48 691 303 305