

A person in silhouette is working on a laptop in a modern office with a city view. The person is positioned in the center of a large blue circle that serves as a background for the text. The office has large windows overlooking a city skyline with a body of water in the distance. The overall scene is bright and professional.

# Plataforma LT

diseñada por  
Buildsoftware®

# Hola!

A continuación le  
presentaremos algunas de  
las herramientas que le  
brinda la plataforma LT.



A close-up photograph of a person's hand holding a single blue puzzle piece. The hand is positioned on the right side of the frame, with the thumb and index finger gripping the piece. The puzzle piece is held above a larger, partially assembled puzzle of the same blue color. The background is a soft-focus view of the puzzle pieces, creating a sense of depth. A semi-transparent blue horizontal bar is overlaid on the lower-left portion of the image, containing white text.

**UN PRODUCTO PARA CADA NECESIDAD**



## ADMINISTRACIÓN Y COBRO DE DEUDAS

- Ingreso masivo de datos.
- Enriquecimiento de base de datos.
- Acuerdos de pago por acreedor.
- Elaboración y administración de rendiciones.
- Generación e impresión masiva de cartas y correos electrónicos.
- Auditoría y control.
- Segmentación de cartera.
- Control de stock de deuda.
- Agendamientos con avisos sonoros.
- Reportes y listados.
- Módulo de caja y administración.



## ADMINISTRACIÓN Y COBRANZA DE CRÉDITOS

- Cálculo de planes de financiación configurables.
- Control y gestión de cobro masivo.
- Registro de datos normalizado configurable para scoring.
- Aplicación detallada por componente.
- Administración de la tercerización.
- Módulo de Caja.
- Integración con agentes de cobro externos.
- Atención al cliente integrada a la gestión de cobro.
- Generación de chequeras de pago.
- Administración multi empresa.

A photograph of three call center agents in a row, wearing headsets. The woman in the foreground is smiling. The image is partially overlaid by a blue semi-transparent rectangle on the right side.

## CALL CENTER

- Mejore el índice de contactabilidad de su cartera.
- Genere archivos masivos para envío de SMS.
- Utilice reportes de rendimiento y efectividad de operadores y equipos.
- Rotación interna de cartera.
- Normalización masiva de domicilios y teléfonos.
- Calificación y actualización de datos de contacto.
- Reducción de tiempos muertos.
- Ingreso masivo de cartera.
- Distribución proporcional de cuentas entre responsables o equipos.



## GESTIÓN JUDICIAL

- Seguimiento y control de las tareas de procuración.
- Previsión y alertas de caducidad de instancia.
- Generación de escritos en base a modelos.
- Seguridad, confidencialidad y control de acceso a la información.
- Registro digital completo del Expediente.
- Exportación e Importación de datos sin límites.
- Agenda integrada.
- Correo electrónico integrado por expediente.

La plataforma LT cuenta con funcionalidad específicamente desarrollada para trabajar con localización de personas, mailing, seguimiento telefónico, cálculo y control de acuerdos de pago, generación automática de escritos, rendición de gastos y de cobranzas, cálculo de honorarios y comisiones.

Su interfase orienta al usuario hacia un registro preciso y ordenado de los datos, lo que le permitirá evaluar la eficacia y los costos de la gestión en general o por segmentos, elaborar previsiones financieras reales, automatizar tareas relacionadas , e interactuar con cualquier otro sistema de datos.

Mas información en nuestro sitio web

[www.buildsoftware.com.ar](http://www.buildsoftware.com.ar)





1.  
HERRAMIENTAS DE  
GESTIÓN MASIVA

## IMPORTACIÓN DE DATOS

Para ingresar los datos de deudas y deudores entregados por los acreedores originales, la plataforma LT dispone de aplicaciones complementarias que interpretan los diversos formatos de archivos en que pueden ser provistos los padrones o listas.

En los casos de formatos de archivos de entrada muy complejos, el área de Soporte Técnico de BS desarrolla aplicativos especiales para garantizar el ingreso correcto de los datos.



## SEGMENTACIÓN DE DATOS

Concentre la fuerza de trabajo en donde más rinde

Cada gestión, deuda o proceso tiene una serie de calificadores como estado, situación, rango de deuda, tipo de gestión, campaña o meses de mora, que permiten buscar e identificar claramente segmentos de cada cartera para focalizar y orientar las actividades de gestión.





2.  
ANÁLISIS Y CONTROL DE  
LA GESTIÓN

## ESTRATEGIAS

**Minimice los tiempos de arranque y la curva de aprendizaje de un operador.**

Las estrategias de gestión programan un nuevo evento o tarea en función del último resultado obtenido orientando fuertemente la tarea de los operadores de forma homogénea.



## REPORTES Y RESÚMENES

### Conozca al instante el estado del negocio

La plataforma LT dispone de reportes fijos que resumen, promedian y califican las tareas y resultados obtenidos en un período por cada operador, cliente y/o campaña.

Además de los reportes que la plataforma le provee, usted podrá crear sus propios reportes de acuerdo a sus necesidades incluyendo cualquiera de las variables o datos registrados en el sistema.



A close-up, grayscale photograph of a telephone keypad. The keypad is the central focus, with various buttons visible, including a numeric keypad and a star key. A large, semi-transparent blue diamond is overlaid on the center of the image, containing the text '3. TELEFONÍA'. The background is slightly blurred, showing the handset and other parts of the phone.

### 3. TELEFONÍA



# CALIFICACIÓN DE LOS TELÉFONOS

## Gane con los contactos calificados

La plataforma provee herramientas para ingresar, mantener y calificar los teléfonos asociados a cada deuda clasificándolos según los resultados obtenidos en las llamadas de operador o automáticas.






## GASTOS POR CAMPAÑA, PRODUCTO O CLIENTE

El registro ordenado de los llamados telefónicos permite hacer evaluaciones de efectividad y cálculos como gastos de telefonía vs. resultados para cada segmento de la cartera de cobros.





4.  
ADMINISTRACIÓN DE  
DEUDAS

## CRITERIOS POR CLIENTE O CARTERA

LT permite definir para cada cartera o segmento las condiciones, parámetros y márgenes de negociación que utilizarán en las actualizaciones, refinanciaciones, quitas y acuerdos de pago, impidiendo el ingreso de cobros o acuerdos que se hallen fuera de las pautas establecidas por el acreedor.



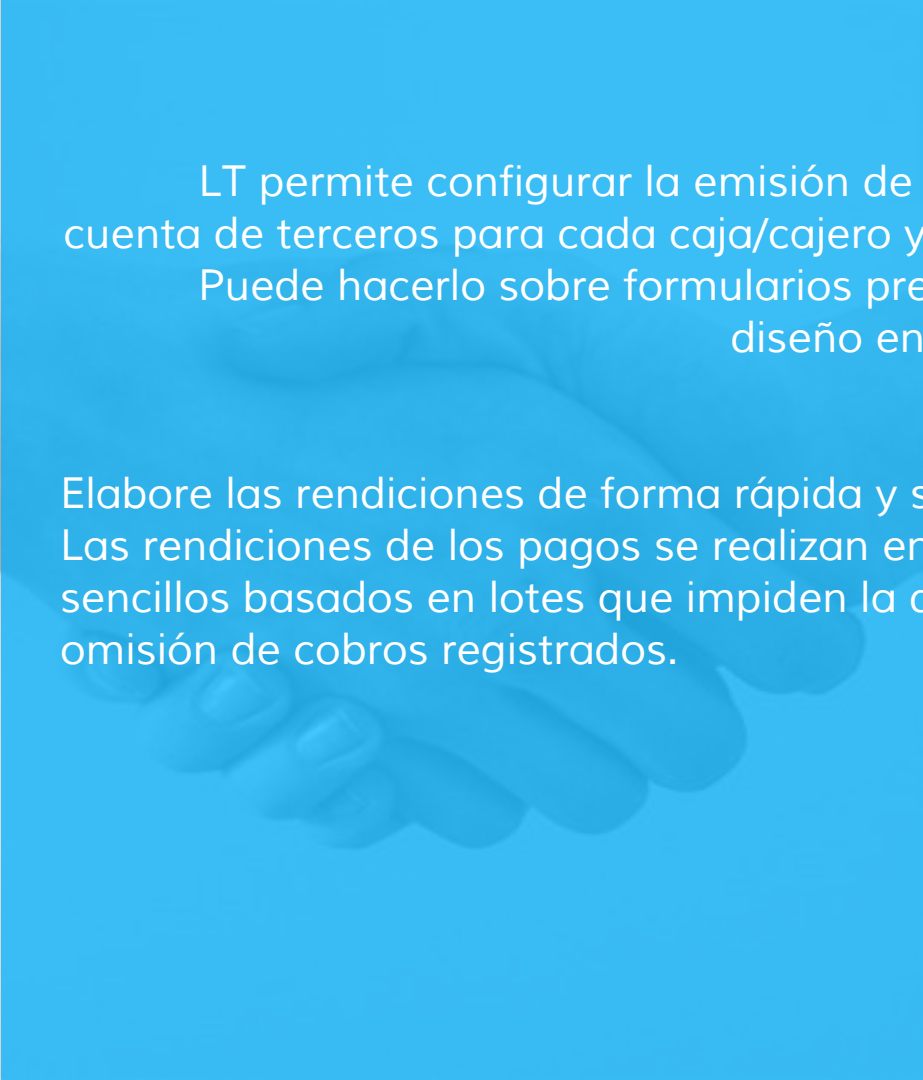
## ACUERDOS DE PAGO

Para los acuerdos de pago en cuotas el sistema provee un herramienta de cálculo que arma el plan según el sistema indicado por el acreedor y lo registra junto a los demás eventos de la gestión permitiendo su seguimiento y control integral.

La emisión de chequeras de pago de PagoFácil®, Rapipago®, etc. brinda una posibilidad de resolver la efectivización de los pagos en localidades o áreas lejanas a las oficinas centrales.

Los pagos registrados en las sucursales de los clientes o en los agentes de cobro como PagoFácil® o Rapipago® pueden ser ingresados de forma automática a cada cuenta a partir de los archivos de resumen provistos por el receptor.





LT permite configurar la emisión de recibos propios y por cuenta de terceros para cada caja/cajero y para cada acreedor. Puede hacerlo sobre formularios pre-impresos o incluir el diseño en el modelo de recibo.

Elabore las rendiciones de forma rápida y segura. Las rendiciones de los pagos se realizan en procesos muy sencillos basados en lotes que impiden la duplicación y/o la omisión de cobros registrados.



A close-up photograph of a hand placing a single puzzle piece into a larger puzzle. The puzzle pieces are light blue and have a textured, slightly raised surface. The background is a blurred pattern of other puzzle pieces. The lighting is soft and even.

# ¡Gracias!

Puede hacernos llegar sus consultas por los siguientes canales:

[ventas@buildsoftware.com.ar](mailto:ventas@buildsoftware.com.ar)

[www.buildsoftware.com.ar](http://www.buildsoftware.com.ar)

+54.11.43625052

[www.facebook.com/buildsoftwareargentina](https://www.facebook.com/buildsoftwareargentina)