

Qué es Striata?

Striata es un producto que permite crear un medio de comunicación seguro, bidireccional, proactivo y auditable de toda aquella información y documentación (facturas, resúmenes de cuentas, formularios, encuestas, catálogos y comunicaciones en general), que una empresa desee hacer llegar a su Cliente actual en forma eficiente.

La tecnología de PDF Interactivo nos permite embeber dentro de un PDF: código HTML, animaciones en flash, medios de pago, formularios para actualizar datos, encuestas, catálogos, y simuladores.

Un nuevo concepto

Dentro de los envíos se pueden incluir, sin ningún costo adicional, Campañas de Marketing y Newsletter, impactando con ello de manera positiva en:

- ④ Ahorro de costos de contacto y tiempo de respuesta.
- ④ Reducción de llamadas entrantes al Call Center.
- ④ Integración con IVR, ERP, CRM, o cualquier solución de análisis.
- ④ Generación de encuestas de satisfacción periódicas.
- ④ Baja significativa en los tiempos de notificación.
- ④ Mantenimiento actualizado de la Base de Datos.
- ④ Envío de información crítica en forma eficiente, veloz, y auditable.

Mediante el “Envío Seguro de Información, documentos & Facturas vía Email”, **Striata** ha eliminado todas las barreras de adopción haciéndolo más conveniente y amigable que el envío en formato de papel. Los Clientes de **Striata** han logrado tasas de adopción por arriba del 40% en el B2C (Business to Consumer) y 90% en el B2B (Business to Business).

La empresa

Striata tiene oficinas en New York, Londres, Sídney, Johannesburgo, Hong Kong y Buenos Aires. Cabe destacar que **Target Minds Consulting & Software** es la representante de **Striata** para la República Argentina.

Retorno de la inversión (ROI)

La gran mayoría de las compañías que hoy adoptan un servicio para el envío electrónico de documentos, solo está considerando cuánto dinero se podrá ahorrar al no tener que generar, imprimir, y enviar facturas, pólizas de seguro, o simples notificaciones en papel vía el correo postal a sus clientes finales. Gracias a nuestra tecnología y metodología de trabajo, aseguramos que la inversión del proyecto se recupera en un período muy corto.

Sin embargo, las compañías están descuidando o no considerando, la gran oportunidad que ello conlleva, el de poder crear un canal de comunicación seguro con sus clientes, a bajo costo, y con la posibilidad de no solo ahorrar dinero contra la impresión y envío físico de los documentos; si no por contrario, el poder generar ingresos, mejorar procesos, y generar ahorros en sectores que no se tenían contemplados.

Mediante acciones de “Push” (ir al Cliente); maximizaremos las oportunidades de contactos con los Clientes; logrando ratios de respuestas muy superiores que el de realizar acciones de “Pull” (el Cliente viene a nosotros).

TRANSPROMO MARKETING	<ul style="list-style-type: none">• Posibilidad de explotación de la función personalizada. Punto de Oportunidad acciones de Marketing
NOTIFICACIONES & ALERTAS	<ul style="list-style-type: none">• Notificaciones Electrónicas y Alertas directas al email del consumidor, teléfonos, dispositivos móviles, fax.• Asegurando el más alto nivel de penetración, alcance y respuesta.
CREDITO & RECAUDACIÓN	<ul style="list-style-type: none">• Reduce significativamente los costos asociados con delincuencia y cuentas por cobrar• Contacta a los consumidores instantáneamente, generando el pago más rápidamente con un sólo clic desde dentro del aviso de la colección

Las Ventajas del envío de documentos vía un formato electrónico, combinadas con las funciones únicas que **Striata** le suma a éste proceso, nos permite mencionar los siguientes beneficios:

- ⊕ Menor costo papel (70% al 90%) y reducciones de llamadas al Call Center (10%)
- ⊕ Comunicación Proactiva y no Reactiva
- ⊕ Trazabilidad de los Datos: Auditoría y Reportes de los envíos vía email, hasta la recepción, lectura, y apertura de los documentos adjuntos.
- ⊕ Envío y / o recepción instantánea de los mensajes
- ⊕ Mejoras eficientes en procesos y menor intervención manual
- ⊕ Mayores oportunidades de crear acciones marketing
- ⊕ Captura de datos automatizada
- ⊕ Mejor flujo de caja / Menor DSO
- ⊕ Mayor auto-servicio y satisfacción para el Cliente
- ⊕ Mejor de la Imagen de la Compañía

Cientes en el mundo

Striata cuenta en la actualidad con más de 350 Clientes globales en su mayoría del sector Financiero, Servicios y Telecomunicaciones; entre los cuales se pueden mencionar a CITIBANK, HSBC, PEPSI, Time Warner Cable, Vodacom, Standard Bank, American Express, Dinners Club, Absa, First National Bank (Westbank), Nedbank, Rand Merchant Bank and Investec, Daimler Chrysler, GMAC Mortgage, Allianz, y Chubb Insurance.



Para más información haga clic aquí: www.striata.com