

IBM Services



IBM Lead to Cash

Modernice los procesos de negocio para mejorar el flujo de caja, la efectividad de las ventas y la satisfacción del cliente





¿Y si pudiera maximizar el valor de cada una de las interacciones con el cliente?

Sin duda alguna, los flujos de trabajo lead-to-cash son el núcleo de su organización y un proceso crítico que influye en el éxito de su negocio. ¿Pero siguen ofreciendo el máximo valor para sus clientes, empleados y colaboradores? Probablemente la respuesta es que no, porque los equipos y los procesos no están realmente diseñados con foco en el cliente y los datos suelen estar en silos y fragmentados. Este problema dificulta la medición del valor y se repite cuando los equipos tienen dificultades para gestionar situaciones complejas y cambiantes. Las previsiones tampoco se alinean con los resultados reales, por lo que se desconoce el flujo de caja.

¿Y adoptar un enfoque moderno de los flujos de trabajo lead-to-cash para acelerar la obtención de información? Imagine que sus vendedores dispusieran de datos de clientes y productos para maximizar todas las interacciones – y que los clientes pudieran optar por el autoservicio cuando sea posible. Imagine también que se automatizara el trabajo transaccional de back-office para que los empleados pudiesen centrarse más en la creación de modelos con analítica de datos. ¿Y si los pedidos de los clientes se pudieran procesar 10 veces más rápido¹ con la mitad del coste? Con la implantación de flujos de trabajo inteligentes mediante IBM® Lead to Cash, todo es posible.

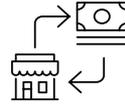
Trabajar mejor con flujos de trabajo inteligentes

Los flujos de trabajo son la forma en que se realiza el trabajo en una organización. Los flujos de trabajo inteligentes están automatizados, son ágiles y transparentes, y determinan el modo en que las empresas se transforman para ofrecer un mayor valor, tanto interna como externamente. Los flujos de trabajo cambian la trayectoria y la naturaleza misma del trabajo con una mayor visibilidad, información en tiempo real y el potencial para solucionar problemas entre las distintas funciones del negocio.

Estos procesos modernizados se basan en la combinación adecuada de tecnologías exponenciales y datos, para aumentar las eficiencias en todo su entorno multicloud híbrido. La aplicación y orquestación de la inteligencia artificial (IA) en los procesos puede aumentar la confianza y la velocidad para la toma de decisiones más inteligentes. Este enfoque de negocio también permite a sus equipos con más talento concentrarse en las tareas de alto valor y crear experiencias más positivas y enriquecedoras para sus clientes.

Podemos ayudarle

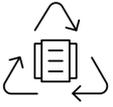
La solución IBM Lead to Cash funciona como un acelerador inteligente de las ventas. Disponer de una visión completa del cliente en todo el proceso de venta aumenta el valor estratégico de negocio de principio a fin. Esta visibilidad facilita el avance del ciclo de pago, acelerando el cierre y manteniendo el flujo de caja bajo control. Puede despedirse de los silos de aplicaciones y datos, así como de las ineficiencias que pueden ralentizar los ingresos por ventas, inhibir el flujo de caja y ofrecer experiencias de cliente insatisfactorias.



La solución IBM Lead to Cash puede ayudar a obtener los siguientes resultados potenciales:

- Mejora del 30% del flujo de caja¹
- Aumento del 35% de la satisfacción del cliente¹
- 25% mejor efectividad de ventas¹





Nuestra capacidad de entrega están respaldadas por más de 12.000 consultores, que dan soporte a más de 40 clientes desde más de 20 centros de innovación y una gran red.

Nuestro enfoque

Transformamos las empresas mediante la modernización de procesos

La solución IBM Lead to Cash ofrece mejoras exponenciales para la unificación del ciclo de ventas con procesos financieros más inteligentes. El cambio de procesos de tareas estandarizadas a tareas orquestadas, más intuitivas y variables es la clave para conseguir un valor de negocio real. Esta solución se basa en datos de cliente integrados, centralizados y automatizados, para ayudar a optimizar los procesos de negocio con una mayor precisión, visibilidad de principio a fin y generación de valor más rápida.

Con un foco que prima al cliente, podemos ayudarle a optimizar procesos críticos y conseguir eficiencias exponenciales de forma más ágil para lograr mejores capacidades predictivas usando datos en tiempo real. La solución IBM Lead to Cash aumenta el rendimiento de sus procesos de back, middle y front-end con machine learning, reconocimiento de lenguaje natural y automatización de procesos robotizados. Aplicando la inteligencia artificial (IA) en estos procesos integrales, sus tareas tradicionales, estáticas y en silos se transforman en flujos de trabajo unificados, flexibles e inteligentes. Este proceso puede ayudar a optimizar el ciclo de ventas de negocio acelerando la generación de valor, mejorando el flujo de caja y logrando un cliente más satisfecho.

Valor de la solución IBM Lead to Cash: cómo pueden beneficiarse clientes y vendedores

Clientes

- Generación más rápida de resultados
- Proceso de ventas menos complejo
- Comunicaciones más relativas y puntuales
- Menor riesgo y exposición a la deuda
- Mejor capacidad de respuesta en el servicio al cliente
- Innovación acelerada
- Capacidad de innovación a escala

Vendedores

- Enfoque que prima al cliente
- Flujo de caja y ROI acelerados
- Mayor rendimiento financiero y eficiencia mediante una optimización dinámica en tiempo real
- Información inteligente en tiempo real para adelantar el reporting
- Oportunidades de venta cruzada en tiempo real

IBM Services Essentials: ejecutar y escalar flujos de trabajo inteligentes

IBM Services Essentials proporciona un entorno común para colaborar, desarrollar y desplegar flujos de trabajo inteligentes y digitales, que dan respuesta a las necesidades de modernización tanto del negocio como de la tecnología. La plataforma IBM Services Essentials permite que los flujos de trabajo inteligentes puedan utilizar un mismo enfoque para ofrecer experiencias personalizadas e integrar tecnologías exponenciales en los servicios y datos de negocio que se ejecutan en un entorno multicloud híbrido. Cuando implante la solución IBM Lead to Cash, tendrá acceso a la plataforma IBM Services Essentials para obtener los recursos necesarios que le ayudarán a diseñar y desarrollar su solución.

Metodología IBM Garage: imaginar, crear y escalar flujos de trabajo inteligentes

La metodología IBM Garage™ fomenta la innovación a la velocidad de la start-up y a la escala de una empresa. Trabajamos estrechamente con nuestros clientes en este entorno colaborativo, para:

Co-crear: imaginar la oportunidad.

Co-ejecutar: iterar y lograr el producto y mercado más adecuados.

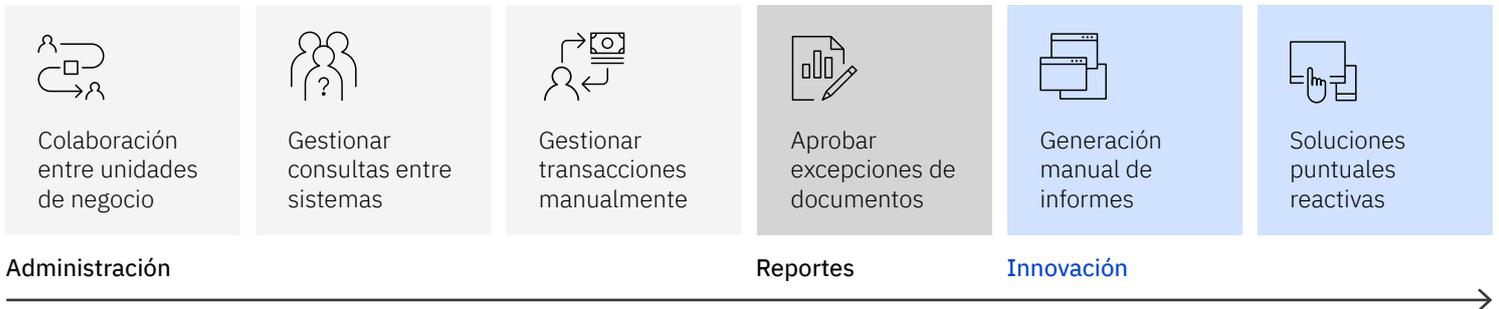
Co-operar: transformar la organización y la tecnología.

La metodología IBM Garage reúne las personas, las prácticas y la tecnología que ayudan a ofrecer resultados centrados en el usuario y basados en datos. Utilizando la metodología IBM Garage, podemos ayudarle a recuperarse con procesos lead-to-cash más eficientes e inteligentes – de forma más rápida.

El back office, reinventado

Menos tiempo administrando, más tiempo innovando

Antes de IBM Lead to Cash



Después de IBM Lead to Cash



Integrar sistemas diferentes

Problema: Como consecuencia del crecimiento derivado de las adquisiciones, una importante empresa de telecomunicaciones tenía procesos fragmentados, manuales y complejos en más de 200 sistemas. El acceso a sus datos en un entorno no digital y basado en documentos en papel representaba un alto coste, que suponía 250 dólares por cada petición de soporte debido a una fuerza laboral altamente cualificada.

Solución: IBM ayudó a la compañía a generar eficiencias y reducir costes mediante la estandarización, optimización y automatización de procesos con la solución IBM Lead to Cash.

Ventaja de negocio: La organización experimentó una mejora en la experiencia del vendedor y del cliente, así como una mayor productividad y velocidad del ciclo de los pedidos. Con una tasa inferior al 5 %, el net promoter score de la compañía ha aumentado 23 puntos. Adicionalmente, la satisfacción del cliente ha aumentado un 25 %.

02

Transformar el proceso de cuentas a cobrar

Problema: Una importante compañía de bienes de consumo tenía sistemas dispares que creaban procesos y acciones compartimentados. Los silos generaban resultados insuficientes, tanto para la organización como para sus clientes.

Solución: Con el objetivo de conocer mejor las compras de los clientes, patrones de pago y tendencias, IBM trabajó estrechamente con la compañía para implantar IBM Lead to Cash. Nuestro equipo también recomendó cambios en los procesos que incluían reconfiguraciones de los flujos de trabajo.

Ventaja de negocio: Actualmente, los profesionales del proceso de cobro pueden tomar mejores decisiones y más informadas por sí mismos, aumentando su eficiencia en un 35%. Las cuentas a cobrar de los morosos han disminuido un 30%, mientras que la satisfacción del cliente ha aumentado un 25%.

“Al centrarnos en las necesidades del cliente y la optimización de la experiencia de nuestros vendedores, ofrecemos capacidades lead-to-cash basadas en componentes que siguen evolucionando.”

— Theresa Dirker, vicepresidente de Enterprise Services Transformation and Enablement de IBM

¿Por qué IBM?

IBM transforma empresas integrando plataformas de negocio y flujos de trabajo inteligentes en entornos multicloud híbridos, con el objetivo principal de mejorar la experiencia del cliente. La metodología exclusiva de IBM Lead to Cash se basa en nuestro profundo conocimiento de las tecnologías exponenciales y nuestra gran experiencia en procesos en distintas industrias. Ayudamos a la innovación de su negocio a escala.

Nos comprometemos a ayudarle a generar valor de negocio. Pida más información sobre la solución IBM Lead to Cash y hable con un experto de IBM sobre la reinversión de procesos de IBM Lead to Cash para su negocio.

Hablemos →



IBM España, S.A
Tel.: +34-91-397-6611
Santa Hortensia, 26-28
28002 Madrid
Spain

La página de inicio de IBM se encuentra en:
ibm.com

IBM, el logotipo de IBM, ibm.com, IBM Cloud, IBM Garage e IBM Services son marcas registradas de International Corp., registradas en numerosas jurisdicciones de todo el mundo. Otros nombres de productos y servicios pueden ser marcas registradas de IBM o de otras empresas. Encontrará una lista actualizada de las marcas registradas de IBM en el web, en la sección "Información de copyright y marcas registradas" en ibm.com/legal/copytrade.shtml

Este documento es válido en la fecha inicial de publicación y puede estar sujeto a cambios por parte de IBM en cualquier momento. No todas las ofertas están disponibles en todos los países en los que IBM opera.

Todos los ejemplos de clientes aquí citados o descritos se presentan a modo de ilustración del uso que dichos clientes han dado a los productos de IBM y los resultados que han conseguido. Los costes ambientales reales y las características de rendimiento pueden variar según las condiciones y configuraciones del cliente. Póngase en contacto con IBM para ver lo que podemos hacer por usted.

LA INFORMACIÓN DE ESTE DOCUMENTO SE PROPORCIONA "TAL CUAL" SIN GARANTÍA DE NINGÚN TIPO, NI EXPLÍCITA NI IMPLÍCITA, INCLUYENDO, PERO NO LIMITÁNDOSE, A LAS DE COMERCIALIZACIÓN, ADECUACIÓN A UN PROPÓSITO DETERMINADO Y A LAS GARANTÍAS O CONDICIONES DE NO INFRACCIÓN. Los productos de IBM se garantizan con arreglo a los términos y condiciones de los acuerdos bajo los cuales se proporcionan.

1 Todos los ejemplos de clientes aquí citados o descritos se presentan a modo de ilustración del uso que dichos clientes han dado a los productos de IBM y los resultados que han conseguido. Los costes ambientales reales y las características de rendimiento pueden variar según las condiciones y configuraciones del cliente. Póngase en contacto con IBM para ver lo que podemos hacer por usted.

© Copyright IBM Corporation 2021

O52E69MZ