

Клубные IT | MobileSOP

# Мобильный сервис

- Прямой маркетинг с помощью СМС сообщений.
- Контроль подвижного состава (*транспорт, персонал, грузы*).
- Организация удаленных точек контроля и продаж продуктов страхования (*полисов*) в филиалах и партнерских сетях.
- Автоматизация мобильных сотрудников и удаленных офисов или складов.



Журнал "Страховой клуб",  
октябрь-ноябрь 2006,  
стр. 46-51

## Продажа страховых полисов в удаленных точках

Не секрет, что автоматизация процесса выписки и сбора страховых документов в удаленных точках является непростым делом. Усложняется она еще и тем, что документы могут выписывать сторонние компании-партнеры, такие, например, как турфирмы или автодилеры. При этом стоимость поддержки стандартного корпоративного решения у партнера обходится во много раз дороже, чем поддержка того же решения у себя в компании. Именно поэтому зачастую полисы на местах выписываются от руки и потом вносятся в системы страховых компаний вручную.

Для решения этой задачи на рынке предлагаются специализированные легконастраиваемые продукты, которые позволяют в кратчайшие сроки (*от нескольких дней*), с минимальным бюджетом и вовлечением сотрудников самой страховой компании организовать любое количество точек продажи популярных страховых продуктов: полисы медстрахования, автогражданской ответственности (*ОСАГО*), КАСКО и т.п.

Вот перечень наиболее важных особенностей, которыми обладает программа удаленного сбора полисов:

- Программа может подключиться к любой уже существующей системе CRM, MRP или финансового учета (*например IC*).

- Работать в режиме online и offline (*без доступа пользователей к Интернет*).

- Не требует специальной подготовки пользователей.

- Имеет уникальный механизм создания и настройки форм для ввода и печати полисов.

- Включает в себя консолидированную отчетность.

- Реализован не только сбор полисов, но и централизованная отсылка обновлений тарифов из головного офиса страховой компании в удаленные точки.

- Обновление клиентского программного обеспечения происходит удаленно, без выезда специалиста в точку и без участия в этом процессе пользователей.

- Реализованы практически все возможные способы передачи данных: через Интернет по выделенной линии, модем

или мобильный телефон; по электронной почте; на дискетах или USB Flash картах; непосредственно из офиса или из любого интернет-кафе.

- Реализован учет испорченных бланков и возвратов полисов.

- Есть расчет скидок и повышений: как общих на весь полис, так и индивидуальных на каждого застрахованного.

Внедрение системы позволяет страховой компании добиться ряда довольно весомых и, главное, видимых улучшений в своей работе:

- Резко увеличить скорость обработки и объемы принятых от партнеров полисов.

- Полностью исключить ошибки ручного ввода операционистами.

- Исключить ошибки агентов, которые возникают при ручных расчетах и заполнении бланков.

- Уменьшить время и усилия, которые сотрудники страховой компании тратят на обучение, поддержку и контроль внешних агентов. Все расчеты и заполнение полисов автоматизированы и полностью контролируются из центрального офиса.

- Увеличить количество продаж агентом. Расчет подходящего варианта страховки, демонстрация его клиенту и выписка полиса занимает секунды. Также у агента полностью отпадает необходимость ручного сведения данных в конце каждого периода.

- Увеличить свою базу партнеров за счет быстрого подключения к системе любого количества новых точек продаж или их агентов независимо от местоположения (*любые районы Украины, другие страны*). Данные можно получать сразу же после установки необходимого программного обеспечения. От сотрудников не требуется технических знаний или специального обучения.

- Расширить зону действия своих мобильных представителей — готовить полисы можно даже без связи с Интернет (*вне офиса на ноутбуке, в дороге, в удаленных районах и т.п.*). Все введенные полисы накапливаются локально на компьютере агента и позже при первом же подключении к Интернет передаются в офис страховой компании.



— Улучшить имидж компании за счет профессионально оформленных документов — напечатанный полис заметно выигрывает по сравнению с выписанным от руки.

— Увеличить лояльность клиентов за счет скорости оформления документов.

— Гибко создавать новые и настраивать существующие формы заполнения полисов на основе существующих в компании бизнес-правил.

### Прямой маркетинг с помощью СМС-сообщений

Рекламные агентства и компании, связанные с рекламой, крупные торговые сети, сервисные компании, торговые предприятия и производители, возможно, сталкивались с проблемой быстрого извещения своих клиентов о специальных предложениях, скидках, акциях, появлении новых товаров, или, например, о приближающихся сроках окончания действия договоров, или сроках технического обслуживания. Причем все это очень желательно делать автоматически, с гарантией доставки сообщения клиенту и возможностью контролировать прочтение.

К сожалению, ставшие уже традиционными рассылки по электронной почте, обычными письмами или телефонные звонки в силу различных причин не в состоянии полностью решить эту задачу.

Но все решается с помощью рассылки СМС сообщений на мобильные телефоны ваших клиентов. Раньше эта задача была под силу только крупным компаниям и связана с необходимостью договариваться отдельно с каждым оператором мобильной связи и решением целого ряда технических, юридических и организационных вопросов.

В этом году на рынке Украины была представлена уникальная служба SMS-рассылки, которая позволяет компании любого уровня самостоятельно (!) рассылать от десятка до сотен тысяч СМС сообщений с любой периодичностью. При этом система гарантирует получение вашей информации владельцами сотовых телефонов согласно составленному вами списку номеров.

Рассылку можно делать как в ручном

режиме через Web интерфейс, так и наладить автоматический обмен данными с любой из учетных или CRM систем заказчика. С помощью данного сервиса можно в динамике отслеживать статусы доставки каждого сообщения, распределять контакты по группам, устанавливать название своей компании или выбранного номера в качестве обратной подписи/номера, что позволит быстро наладить обратную связь и получателю идентифицировать отправителя.

Имея под рукой компьютер, подключенный к Интернет, вы в считанные часы сможете самостоятельно организовать рекламную кампанию, которая будет обладать:

- Низкой стоимостью при высокой эффективности.
- Узкой направленностью и индивидуальным характером.
- Высокой вероятностью просмотра.
- Запоминаемостью рекламного текста.

### Автоматизация мобильных сотрудников, удаленных офисов и складов

Для компаний, работа которых связана с работой удаленных агентов по сбору заказов, или у компаний с удаленными или часто меняющимися складами и офисами (дистрибьюторы, автозаправки, строительные компании, контролирующие строящиеся объекты) остро стоит проблема «бумажных» технологий сбора заявок, учета отгрузки, продаж и остатков. У руководства компаний отсутствует возможность оперативного управления персоналом в поле.

Сами же удаленные сотрудники лишены возможности оперативно обмениваться с центральным офисом необходимой информацией (например, текущими остатками товара). Все это выливается в неравномерную загрузку работы склада, необходимость частых визитов агентов в офис, большие накладные расходы на содержание агента или склада (необходимость каждый день распечатывать тысячи страниц прайс-листов, содержать отдел «девочек», вбивающих с бумаги заказы).

Для решения этих проблем на рынке существуют решения на основе карманного компьютера и мобильного телефона.

В считанные дни и без обременительных капитальных вложений у компании есть возможность автоматизировать неограниченное количество своих представителей и офисов, разбросанных по всей стране.

При внедрении удаленные представители получают простой в использовании карманный компьютер с чувствительным экраном, позволяющий выполнять основные функции по приему заказов прямо на встрече с клиентом, приему оплаты, объезду клиентов по маршруту, контролю складов. Тут же можно сразу предоставить все необходимые доставочные и складские документы, документы продажи. Заявки обрабатываются в считанные секунды в любое время, так как все необходимое оборудование помещается в кармане рубашки. Такое решение позволяет в движении контролировать наличие товаров на центральном складе, а также контролировать специальные цены клиентов и т.п.

Продуманная система удаленного обмена данными позволяет не только обеспечить доступ к полной и актуальной информации, но и передавать принятые заказы в офис всего за 40 секунд прямым GSM-звонком на GSM-модем в офисе. Принятые заявки удаленно передаются в офис и автоматически поступают в учетную систему клиента для последующей обработки отделом логистики. Нет никакой необходимости заботиться о связи с Интернет или наличии стационарной телефонной линии.

### Контроль подвижного состава

Каждая фирма, которая занимается перевозкой пассажиров, доставкой грузов, поздно или рано приходит к тому, что надо решать такие задачи, как:

- Увеличение объема перевозок и услуг.
- Уменьшение расходов на топливо и GSM.
- Быстрое реагирование на нештатные ситуации.
- Повышение дисциплины водителей.
- Снижение числа холостых пробегов.
- Снижение потерь от хищений транспорта и грузов.
- Увеличение срока эксплуатации транспортных средств.

Для решения этих и многих других задач в настоящий момент в Украине

наиболее перспективным являются системы мониторинга автотранспорта (Fleet Management Systems) на основе определения местоположения объекта с помощью спутниковой навигационной системы GPS.

Схема работы проста: на транспортное средство устанавливается комплект бортового оборудования, который определяет его местоположение, скорость, направление движения, а также состояние подключенных датчиков — скорость, остаток топлива и масла, тахометр и т.п.

Затем эти данные (по запросу оператора, либо с заданной периодичностью в 15 секунд) через мобильную сеть GPRS передаются на главный сервер, откуда руководство компании через сеть Интернет сможет просмотреть местоположение и маршрут движения на карте за любой исторический период.

На основе накопленных данных могут быть сформированы любые специализированные отчеты — средняя скорость движения, суточный пробег, заправка/слив топлива, время посещения определенных мест (поставщики, клиенты и т.п.). Эти же данные могут быть автоматически переданы в любую из учетных систем заказчика для последующей обработки, например сверкой фактического движения с планируемым, или сверкой посещения точек.

Особо стоит отметить, что данное решение не требует создания собственного специализированного и дорогостоящего диспетчерского центра. Затраты на развертывание и сопровождение также минимальны.

Компания **ООО «Дигси»** - [www.digsee.com](http://www.digsee.com)  
тел.(044) 501-43-63 - не только обладает всем спектром перечисленных в данной статье решений, но и готова сделать бесплатное внедрение пилотного проекта в очень сжатые сроки от 2 дней.

#### **ООО «Дигси»:**

Украина, 02160, Киев, проспект  
Воссоединения 7А, офис 627  
По решениям для страховых компаний:  
8(050)364-05-22 Валентин Кузенко.  
По решениям для бизнеса:  
8(050)506-79-99 Максим Роньшин.  
Сайт компании: [www.digsee.com](http://www.digsee.com)  
[www.mobilesop.ru](http://www.mobilesop.ru)  
тел./факс: +380-44-5014363  
(многоканальный);  
e-mail: [admin@digsee.com](mailto:admin@digsee.com)

