

EXPERIAN LANZA STRATEGY TREE OPTIMISATION

El nuevo software maximiza el valor del cliente e incrementa la rentabilidad de la cartera

Experian® lanza Strategy Tree Optimisation, un software para diseñar árboles de decisión, que permite a las empresas diseñar e implementar estrategias optimizadas a lo largo de todo el ciclo de crédito, desde el momento de admisión a la gestión de clientes y el recobro.

Strategy Tree Optimisation de Experian emplea un proceso matemático para valorar el impacto sobre los clientes del establecimiento de un objetivo de negocio -como incrementar el beneficio, RARORAC, mejorar la deuda...- y, entre todas las decisiones posibles, selecciona la más conveniente para cumplir dicho objetivos al tiempo que satisface las posibles limitaciones presupuestarias, las impuestas por la política de empresa, las regulación existente...

Gracias a Strategy Tree Optimisation, se puede asignar la mejor acción/estrategia para cada individuo y, a partir de ahí, selecciona el conjunto de clientes más indicados para dicha estrategia. Su simulación interactiva mejora la planificación de negocio y permite determinar la estrategia de decisión más rentable.

Strategy Tree Optimisation puede ayudar a las empresas financieras o de telecomunicaciones en la gestión de todas y cada una de las distintas fases del ciclo de vida del cliente:

- Admisión: fase en la que Strategy Tree Optimisation permite incrementar la rentabilidad al seleccionar los clientes que mejor encajan teniendo en cuenta las limitaciones de negocio y operacionales.
- Precio: con la elección de los términos, las limitaciones y el precio correctos en todo el ciclo de crédito, las organizaciones pueden mejorar el valor del cliente.
- Gestión de clientes y de cuenta: gracias a una óptima gestión de estrategias, se puede conseguir un incremento del valor de su cartera.
- Recobro: mediante la optimización para seleccionar cuándo y a través de qué canal se contacta con el cliente, las entidades pueden obtener más valor de sus recursos para el recobro.

Jo Buxton, Directora de Optimización en la división de Decision Analytics de Experian, explica: "Strategy Tree Optimisation mejora la efectividad de las decisiones estratégicas, lo que permite alcanzar mejores resultados con los mismos recursos. Nuestra experiencia muestra que el cliente puede esperar hasta un 10% de mejora en la rentabilidad de su cartera de clientes con la implementación de optimización."

Con Strategy Tree Optimisation, las empresas pueden maximizar fácilmente el impacto de sus estrategias sin necesidad de cambiar la infraestructura, con lo que los beneficios se alcanzan más rápidamente.

Acerca de Experian plc

Experian plc es un líder global que ofrece a organizaciones y consumidores servicios de información, análisis y marketing, para ayudarles a gestionar mejor los riesgos y recompensas de sus decisiones comerciales y financieras.

Mediante la combinación de herramientas de información únicas y un profundo conocimiento de individuos, mercados y economías, Experian colabora con organizaciones de todo el mundo para establecer y reforzar las relaciones de éstas con sus clientes y dotar a sus negocios de una ventaja competitiva.

Experian proporciona asimismo a los consumidores información crítica que les permite tomar sus decisiones financieras y de compra con un mayor control y confianza.

Entre nuestros clientes hay compañías pertenecientes a distintos sectores como: servicios financieros, retail y venta por catálogo, telecomunicaciones, utilities, medios, seguros, automoción, ocio, e-commerce, industria, sector inmobiliario y sector público.

Experian plc cotiza en la Bolsa de Londres (EXPN) y forma parte del FTSE-100. Con oficina central en Dublín (Irlanda), sus sedes operativas están en Costa Mesa (California) y Nottingham (Reino Unido). Sus cerca de 15.500 empleados en 38 países de todo el mundo, dan servicio a clientes en más de 65 países. Sus ventas anuales en el ejercicio fiscal finalizado a 31 de Marzo de 2008, alcanzaron los 4.059 Millones \$ (2.858 Millones €).

Para mayor información, visite nuestras páginas web: **www.experian.es**;
www.experiangroup.com

La división Decision Analytics de Experian

Decision Analytics es la división internacional de Experian especializada en productos y servicios de consultoría para la gestión del riesgo de crédito y del fraude. Durante más de 30 años, ha desarrollado su capacidad analítica de consultoría y de producto para ayudar a las empresas a gestionar y optimizar el riesgo de crédito; prevenir, detectar y reducir el fraude; cumplir con los requisitos regulatorios; y ganar eficiencia operativa a lo largo de toda la relación con el cliente. Con clientes en más de 60 países y oficinas en más de 30, la división de Decision Analytics de Experian ofrece la experiencia y los conocimientos acumulados tras trabajar con empresas nacionales e internacionales de muy distintos sectores y tamaños.

Tras casi 15 años de actividad en España, la división Decisión Analytics de Experian cuenta con cerca de 50 empleados y, entre sus clientes, figuran las principales entidades financieras y empresas de telecomunicaciones.