



Securitas i njegovih 370,000 zaposlenih širom svijeta pomažu kompanijama svih veličina i grana industrija da postignu vrhunske sigurnosne rezultate. Securitas je lider znanja u sigurnosnoj industriji, koji proizvodi efikasna rješenja uz uštedu vremena i novca. Securitas je jedina zaštitarska kompanija strukturirana za pružanje sigurnosne ekspertize za specijalizirana tržišta kao i višestrukih sigurnosnih rješenja koja koriste ljude, tehnologiju i znanje.



75%
POVEĆANA
EFIKASNOST



90%
POVEĆAN
POSTOTAK
AUTOMATSKOG
ODOBRANJA



6500
SATI VIŠE ZA
PRODAJU



\$400k
UŠTEDE

Kompanija Securitas automatizacijom povećala stopu automatskog odobrenja kredita na preko 90%

Efikasno upravljanje portfoliom klijenata pokreće profitabilan rast

IZAZOV

Securitas je imao potrebu da automatizira kreditne preglede u svom portfelju kako bi omogućio finansijskom i prodajnom timu da se fokusiraju na druge zadatke i povećaju efikasnost poslovanja.

RJEŠENJE

Securitas je u D&B Finance Analytics kreirao prilagođenu procjenu koja je osmišljena da maksimizira automatska odobrenja bez značajnog povećanja kašnjenja plaćanja.

PUT OD REAKTIVNOG DO PROAKTIVNOG

Securitasov finansijski tim je posvećen stvaranju operativne efikasnosti poslovanja, upravljanju rizicima i strateškom partnerstvu sa prodajnim timu. Kao globalni provajder usluga u industriji sa relativno niskim rizikom portfelja klijenata, Securitas je imao izazovne zahtjeve za resursima koji traže dosta rada u procesu kreditne revizije.

Kada je Christopher Rios, potpredsjednik finansija, preuzeo svoju ulogu u Securitasu, primijetio je da je najveći problem kreditnog tima ručni pregled kredita i da su se, zbog nedovoljne uključenosti prodajnog tima u proces kreditiranja, umanjile aktivnosti koje generiraju vrijedne prihode. Vidio je da postoje mnoge nezadovoljene strateške potrebe terenske prodaje, poput uvida u rizik kupaca i naplate, koje bi njegov tim mogao riješiti nalaženjem više vremena za stvaranje dodatne vrijednosti. Znao je da bi automatizacijom većeg dijela procesa pregleda kredita tim mogao značajno povećati efikasnosti i osloboditi resurse za dodavanje vrijednosti na nove načine.

“Nismo željeli biti prepreka prodaji. Na dobar dan, možda bismo imali stopu automatskog odobrenja od 41%. Preuzimajući ovu funkciju primjetio sam da ima mnogo neispunjenih poslovnih potreba i previše vremena posvećenog pregledima kredita koji su nas sprječavali da budemo efikasni i da ostvarimo puni kapacitet postojećeg talenta u kreditnom timu”, izjavio je Christopher Rios.

Kreditni tim Securitasa imao je poteškoća da pokrije sve kreditne zahtjeve koji su stizali zbog ručnog postupka pregleda. “Imali smo terensku prodaju prema aplikacijama poslanih e-mailom; imali smo Excel dokument; stizali su nam telefonski pozivi - i jednostavno nismo mogli podnijeti 100% aktivnosti”, rekao je Rios.

Rios je znao da tim ne dodaje veliku vrijednost govoreći 'ne' unaprijed, pa je zajedno s timom, odlučio povećati fokus na automatizaciju, kako bi se u toku rada dobilo vrijeme za fokusiranje na strateške prilike.

“Bilo nam je važno da se odmaknemo od reaktivnog pristupa koji smo koristili, dajući podatke unaprijed. Ponekad su poslovi bili već zaključeni, ugovori već potpisani”, rekao je Rios.

OSNOV KVALITETNIH PODATAKA VAŽNIH ZA AUTOMATSKA ODOBRENJA

Securitasov finansijski tim je znao da je za uspješnu automatizaciju većeg broja kreditnih pregleda potrebna osnova kvalitetnih podataka i uvida. Securitas je također trebao rješenje koje je bilo lako implementirati i agnostično prema njegovom tehnološkom okruženju.

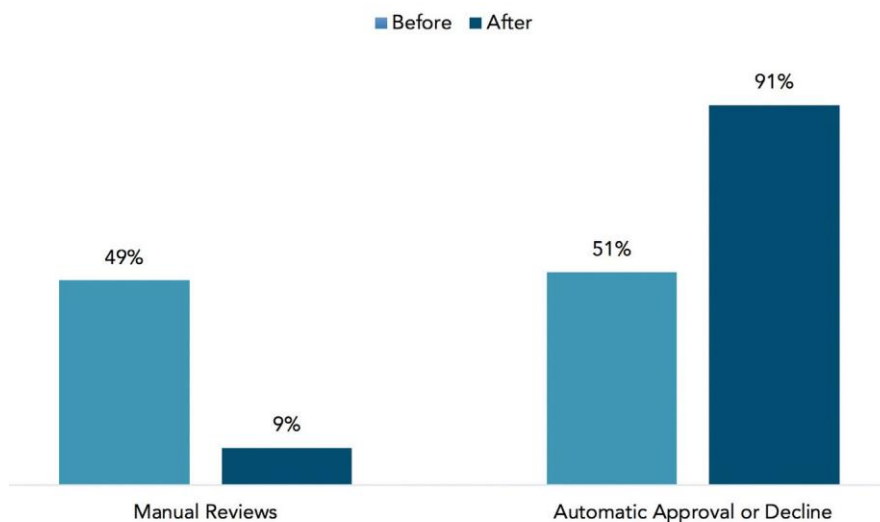
„Nismo imali luksuz prekida poslovanja. Nismo mogli smanjiti dobit da bi proveli sedmice ili mjesec implementirajući rješenje, rekao je Rios..”

Rios se udružio sa kompanijom Dun & Bradstreet kako bi kreirao prilagođenu tablicu rezultata vođenu naprednim metodologijama mašinskog učenja u okviru aplikacije Credit Intelligence iz D&B Finance Analytics, koju je kompanija koristila za rukovanje svojom naprednom automatizacijom kreditnih aplikacija. Tablica rezultata, generisana iz ključnih elemenata Dun & Bradstreet-ovog [Data Cloud](#) i podataka o portfelju klijenata Securitas-a, razvijena je sa kompanijom Dun & Bradstreet u roku od dvije sedmice. Rješenje koje se lako integrira na kraju je postalo „plug-n-play” alat koji zahtijeva malo truda i izbjegava potrebu za IT resursima”, rekao je on.

Integriranje prilagođene kartice rezultata u Securitasovo Salesforce.com okruženje osiguralo je da svi novi poslovi automatski prolaze kroz proces kreditnog bodovanja, čime se povećalo upravljanje i usklađenost. Tim se tada mogao fokusirati na pronalaženje trendova unutar portfelja i prenošenje trendova naplate i spore naplate prodaji. “Posvetili smo se pružanju dragocjenog uvida na terenu kako bismo pomogli prodaji, umjesto da reagujemo na podatke nakon sklapanja ugovora. Trebala nam je prilagođena tablica rezultata kako bismo pružili ovaj uvid, kombinujući podatke iz našeg postojećeg portfelja kupaca s podacima svjetske klase Dun & Bradstreeta,” rekao je Rios.

Securitas je brzo postigao ocjenu automatskog odobrenja od 90%+, što je kompaniji omogućilo da preraspodijeli 75% svojih kreditnih resursa kako bi stvorio Tim za poslovne usluge (Business Services Team) koji će služiti kao grupa za podršku uslugama klijentu, fokusirana na pružanje pomoći terenu u naplati, rješavanju sporova i opštem zadovoljstvu klijenata.

Securitas' Results: From 51% Auto-Approval to 90%+



FINANSIJSKI TIM KOMPANIJE SECURITAS SKALIRA STOPU AUTOMATSKOG ODOBRAVANJA NA PREKO 90% I POTIČE PROFITABILNI RAST

Sa kvalitetnom analitikom portfolia kao osnovom, automatizacija je omogućila Securitasu da smanji svoje zahtjeve za kreditnim resursima za 75%, vrati 400.000 dolara vrijednosti nazad svom poslovanju sa svojim novim Business Services timom i više nego udvostruči stopu automatskog odobrenja na preko 90%.

Analitika portfelja dala nam je ogromne prednosti u našem novom procesu. Više ne trošimo puno vremena na procjenu kredita. **Vjerujemo podacima i analitici koje Dun & Bradstreet pruža. Vjerujemo u uvide.** I na taj način smo uvidjeli mnogo korisnih poslovnih pogodnosti zajedno sa 90%+ efektom automatskog odobrenja.

- Povećana efikasnost kreditnog tima za 75%
- Povećana stopa automatskog odobrenja za 2,3 puta na 90%+ za 6 mjeseci
- 6500 sati vremena za generisanje prihoda vraćeno u oblast prodaje
- Povrat od 400.000 dolara uštede kompaniji

Automatizacija je omogućila Securitas-u da maksimizira postojeće resurse, stvori mogućnosti za rast i razvoj i pokrene aktivnosti sa dodatnom vrijednosti za ovu oblast. U periodu kraćem od šest mjeseci, Kristofer i finansijski tim u Securitasu uspjeli su ispuniti svoje ciljeve - povećanje efikasnosti, poboljšana saradnja sa prodajom i dodavanje dramatične strateške vrijednosti poslovanju – a sve to bez prekida poslovanja ili smanjenja broja zaposlenih. Securitasov prihod je takođe porastao za više od 6% u istoj godini, podstaknut posvećenošću kompanije operativnoj efikasnosti i zadovoljavanju potreba kupaca.

O KOMPANIJI DUN & BRADSTREET

Dun & Bradstreet, vodeći globalni dobavljač B2B podataka, uvida i platformi vođenih vještačkom inteligencijom, pomaže kompanijama širom svijeta da rastu i napreduju. Data Cloud kompanije Dun & Bradstreet podstiče rješenja i pruža uvide koji omogućavaju klijentima da povećaju prihod, povećaju marže, upravljaju rizikom i pomažu u održavanju usklađenosti - čak i u promjenljivim vremenima. Od 1841. kompanije svih veličina oslanjaju se na Dun & Bradstreet. Dun & Bradstreet javno trguje na njujorškoj berzi (NYSE: DNB). Twitter: [@DunBradstreet](https://twitter.com/DunBradstreet)

© Dun & Bradstreet, Inc. 2021. All rights reserved. (CREATIVEUX-2702 3/21)

dnb.com