



# Billing (Planos Financeiros)



## Diagnóstico

- Impressão e envio de material financeiro (Envelope + nota fiscal-fatura/boleto) e de marketing (*Newsletter* + *Flyer*) no mesmo envelope.
- Objetivo "no envio" e não na "entrega do resultado".
- Utilização de todos os dias do mês como datas de vencimento, em qualquer modalidade de pagamento.



## Abordagem Willy

- Questionar o objetivo a ser alcançado e resultados alcançados.
- SPEC: avaliação de todas as possibilidades disponíveis centralizando na solução mais aderente, com contingências.
- TRADE: Utilizar demais demandas de interesse das instituições financeiras (Fopag, Seguros; Benefícios; Financiamentos; empréstimos empresariais e consignado etc).



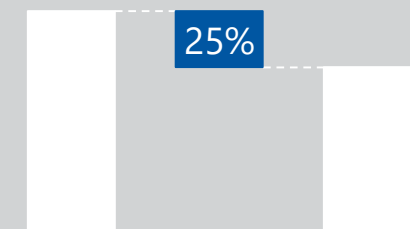
## Principais ações

- De envelope para Envio e Disponibilização eletrônica
- Centralização em 3 datas de vencimento/pagamento.
- Implementação por *OptIn* para assinantes antigos e contrato por adesão para novos.
- Sorteio de carros alterando para débito automático e/ou cartão de crédito + *Bundling* com Instituição Financeira.



## Resultados

- **Economia de R\$1,2 milhões/ano**
- **Processos simplificados e queda vertiginosa nas inadimplências.**
- **Custos de desativação/ati-vação de assinantes eliminados nem computados no projeto (impacto em receitas e custos).**



Telecommunications  
Expert Cost Reduction

Redução de 25% dos custos com  
melhoria do nível de serviço