



**COGNOLOGIC**

SOLUCIONES TECNOLÓGICAS S.L.

# Business Control

*for brokerage*



## Presentación

*Business Control* es un paquete integrado de soluciones dirigidas a sociedades de valores y bolsa, agencias de valores, brokers y entidades gestoras de fondos que comprende

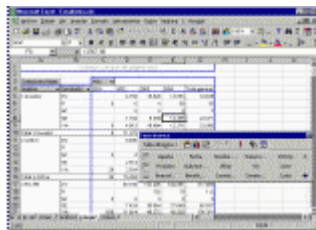
- un business intelligence
- una aplicación cliente completa de análisis, reporting, CRM y software de valor añadido adicional.
- Una aplicación de consulta de datos en entorno Web
- Estructura de datos optimizada para el control de una entidad del sector financiero

Es una herramienta stand-alone que se alimenta del BackOffice existente y de otras fuentes de datos para proporcionar datos de negocio integrados y actualizados diariamente.

El modelo de datos refleja la información de negocio asociada a cliente y éste segmentado en función de comportamientos homogéneos de consumo. La segmentación es configurable en función de productos consumidos, volúmenes y otros criterios seleccionables.

*"...Es hora de dar un paso adelante y sentar las bases de un Nuevo Marketing, que tenga al cliente como eje de su actividad, y combine imaginación y conocimiento científico para alcanzar los mejores resultados y contribuir al crecimiento sostenido de las compañías."* (Expansión 3 de febrero de 2005)

## Business Intelligence



Acceso con tablas dinámicas en Excel sobre el servidor OLAP Analysis Server.

La disposición de los datos en *Business Control* posibilita el acceso a los mismos a "la velocidad del pensamiento" convirtiéndolos rápidamente en información vital para la empresa y ayudando en la **toma de decisiones** respondiendo a preguntas que, de otra forma, costarían costosos recursos de la empresa.

Además se integra perfectamente con herramientas ofimáticas como Excel, Word y PowerPoint para manipular los datos así como efectuar informes de gestión y control.

El contenedor de datos (data warehouse) se soporta en SQL Server y Analysis Server con lo que dispone de posibilidades de montar cubos OLAP (online analytical processing) y data mining. Además es capaz de integrar los datos tal como existen en los sistemas OLTP (online transaction processing) con lo que puede proveer de información de utilidad al departamento de BackOffice. La integración de los Cubos de Analysis Server con Excel, u otras herramientas cliente como Data Analyzer de Microsoft, permite utilizar técnicas de drill-down y slice-and-dice con una facilidad increíble para obtener respuestas sobre preguntas realizadas "al vuelo" sin necesidad de realizar peticiones al departamento de tecnología.

Gracias a la asociación de consumos de productos sobre clientes pueden emplearse técnicas de cross-selling (venta cruzada) con el mínimo esfuerzo, ya que la información está perfectamente integrada y no es necesario ir recabándola entre las diferentes aplicaciones existentes. Y, de esta manera, encontrar el público objetivo adecuado para efectuar una acción comercial.

## *Aplicación Cliente*

La aplicación cliente está desarrollada para dar la mayor información de negocio en el menor número de pantallas posible, pivotando sobre cliente y dando respuesta a las preguntas más habituales sobre la gestión del negocio.

Implementación user-friendly con la que se minimiza el uso del teclado. Con simples clicks de ratón se navega top-down y bottom-up entre las diferentes pantallas.

Los módulos de los que dispone son:

- **CRM**

Control del workflow sobre clientes.

Asignación de tareas sobre agentes comerciales o de BackOffice.

Enlace con Agenda Comercial.

Visión integrada del negocio sobre cliente, evolución e información histórica at-a-glance.

Visualización de titularidades sobre cuentas y consumo de servicios y patrimonio.

Gestión de firmas y documentos para validación posterior.

Exportación a Excel de datos históricos.

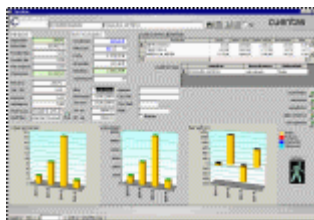


Pantalla principal de clientes

Visión específica sobre cuentas de clientes.

Detalle de la posición abierta, históricos y patrimonio

Exportaciones diversas a Excel.



Cuentas

- ***Visión General del Negocio***

Datos generales de negocio por segmento.

Facturación, patrimonio, operaciones y clientes.

Exportación de históricos a Excel.



Detalle de los clientes operativos en cada uno de los meses. Zoom gráfico sobre históricos y evolución de operaciones, comisiones y beneficio.



Caída de cartera.

Relación mes a mes de los clientes que dejan de operar y evolución de la captación y del crecimiento neto.



- *Area Comercial*



Prospects

Gestión de los prospects con asignación a la agenda comercial de los agentes y comerciales.

Definición y seguimiento de campañas.



Agentes/Comerciales

Gestión de agentes / comerciales.

Relación de cuentas / clientes asociados a un agente.

Definición de la retrocesión de comisiones sobre agente y comerciales.

Posible cálculo de comisiones a pagar a agentes / comerciales.

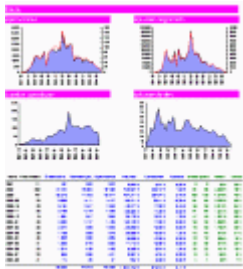
Exportaciones a Excel y reporting de volúmenes de negocio y evolución.



Detalle de acción comercial

Agenda comercial sobre agentes / comerciales.

- *Reporting*



Impresión de informes con idéntico formato agrupado por tipo de producto y seleccionables sobre:

- Clientes
- Entidad
- Canal de captación
- Agentes
- Segmentos

- *Contabilidad*



Generación de asientos contables sobre datos operativos para su exportación a diferentes contabilidades.

Totalmente parametrizado.

- *Extras*



Tareas: Utilidad de gestión del workflow de tareas para la gestión departamental y de proyectos.



Incidencias: Utilidad para la gestión de las incidencias en el trabajo diario departamental.

*Consultas Web*

Además de consultar los datos con la aplicación cliente en entorno gráfico también se dispone de una versión reducida de consulta de la información en entorno Web.