Más que software

Q-Data

v.2.0 - 25/01/2016

ebroker 360º SERVICIOS

Más que software

Presentamos Q-Data: un servicio de análisis, diagnóstico, depuración y enriquecimiento de la base de datos de clientes.

Q-Data es un servicio de **consultoría y gestión de la calidad de la información de clientes** contenida en la base de datos del corredor que incluye un **diagnóstico previo con informe profesional** del estado actual de la información disponible y una **posterior acción** sobre los clientes a través de un equipo altamente especializado de "contact center" para la **depuración y enriquecimiento de la información.**

Un servicio **estratégico** de valor que representa la firme voluntad de **ebroker** de ser una **solución 360º** en las **necesidades globales del corredor** de seguros **y su empresa,** extendiendo la funcionalidad y beneficios propios de un sistema ERP al ámbito de la prestación de servicios de valor relacionados.

*"El **principal activo** de un corredor es **la información** que maneja, especialmente la de **sus clientes,** y cada vez que mejora o incorpora con un nuevo dato la información de un cliente, **el valor de su empresa se incrementa.** No tiene mucho sentido plantearse retos en el ámbito de Business Intelligence (BI) y sus derivaciones hacia la venta cruzada, acciones de fidelización, etc., si la información que el corredor tiene de sus clientes no es cualitativa y cuantitativamente adecuada. Q-Data es **más que software,** es un servicio estratégico para **ayudar al corredor en sus objetivos empresariales** en relación a la gestión de la información."*

Higinio Iglesias
CEO de ebroker

Q-Data

Tus datos son tu mayor activo. ¿Te aportan valor?

ebroker 360º SERVICIOS

Más que software

Desde ebroker te ofrecemos el servicio Q-Data:

- **Análisis y diagnóstico de bases de datos**
- **Tratamiento y actualización de la información**
- **Depuración y enriquecimiento (captura de nuevos datos)**

Sabemos que mantener la información de tus clientes al día es muy complicado. Significa dedicar mucho tiempo de recursos profesionales, familiarizados con herramientas especializadas.

Por ello, **te proponemos actualizar tu información y optimizarla,** con un servicio adaptado a ti y a tu forma de trabajar.

Hablaremos contigo, adaptaremos los cuestionarios para el cliente a tu forma de trabajar. Te conoceremos. **Para tus clientes será como si tu mismo les llamases, totalmente natural. Además te mantendremos informado a lo largo de todo el proceso.**

Tus datos son tu activo más importante

- **Analizaremos y diagnosticaremos tus bases de datos.**
  Haremos un informe diagnóstico en base a los errores y los datos vacíos.

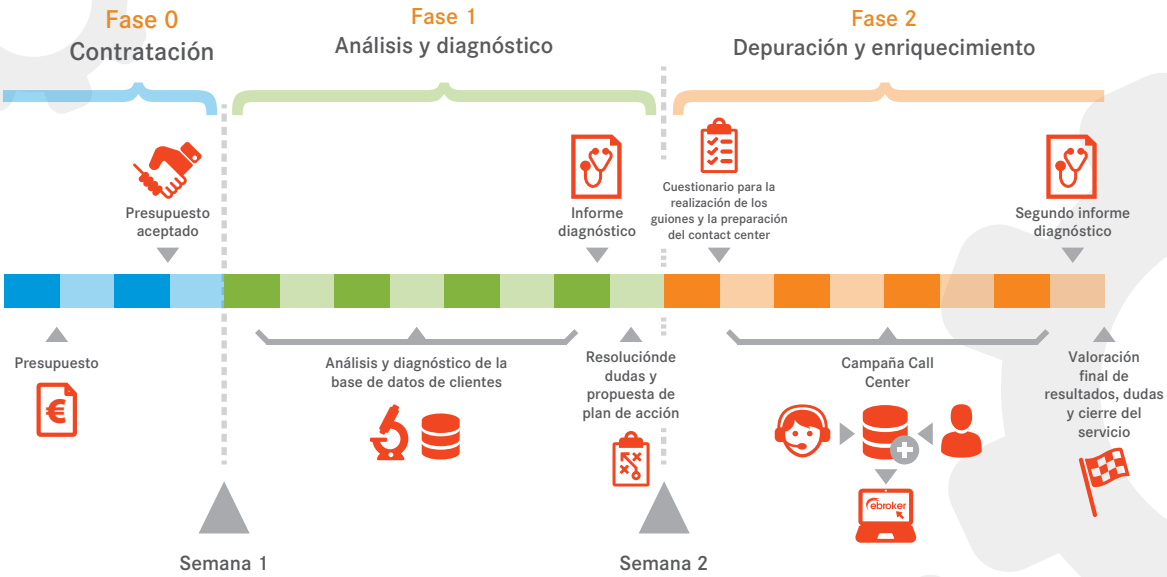
- **Trabajaremos directamente en tu ebroker.**
  Actualizaremos y enriqueceremos tus datos directamente en tu ebroker sin que tengas que hacer nada.

- **Lo gestionaremos todo desde nuestro Contact Center** con el fin de comprobar, actualizar y enriquecer tus registros, pidiendo nuevos datos que aporten información valiosa para la posterior segmentación de tus clientes.

- **Realizaremos un diagnóstico final**
  Tendrás un informe con todo lo que hemos hecho, y podrás ver la evolución en la mejora de tus datos.

¿Tienes tiempo para tomarte un café con cada uno de tus clientes y conocerles mejor?
En ebroker lo hacemos por ti.

EL PROCESO
Rápido y sencillo



Tu activo más importante, los datos de tus clientes, cobrará más valor con cada llamada...

¿CÓMO ES EL INFORME DIAGNÓSTICO?

Visión General

1. Analizaremos tus bases de datos de Clientes y Candidatos.
Te diremos cuántos de ellos tienen datos válidos o erróneos.

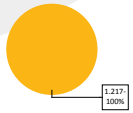
2. Compararemos las bases de datos de clientes y candidatos en base a la calidad de sus datos.
Verás rápidamente si el problema está en tus clientes o en tus candidatos

ebroker 360º Más que software

Informe Diagnóstico para la optimización de bases de datos | **GLOBAL**

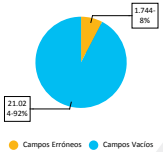
CLIENTES

ANÁLISIS DE REGISTROS



Registros Leídos:	1.217
Registros Erróneos:	1.217
Registros Válidos:	0

ANÁLISIS ERRORES

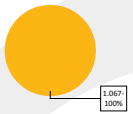


Errores Totales:	22.768
Campos Erróneos:	1.744
Campos Vacíos:	21.024

Índice de probabilidad de error por registro: **1870%**. Es decir, de cada 100 registros, hemos encontrado 1870 errores. Un registro es equivalente a un cliente.

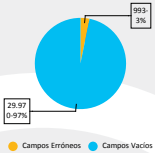
CANDIDATOS

ANÁLISIS DE REGISTROS



Registros Leídos:	1.067
Registros Erróneos:	1.067
Registros Válidos:	0

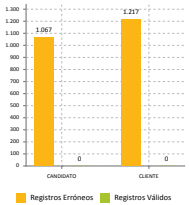
ANÁLISIS DE ERRORES



Errores Totales:	30.963
Campos Erróneos:	993
Campos Vacíos:	29.970

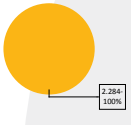
Índice de probabilidad de error por registro: **2901%**. Es decir, de cada 100 registros, hemos encontrado 2901 errores. Un registro es equivalente a un candidato.

ANÁLISIS COMPARATIVO



Comparación del volumen de registros erróneos **(2284)** fente a registros válidos **(0)**.
Registro = cliente/candidato.

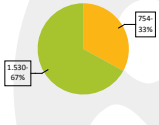
ANÁLISIS GLOBAL



Registros Leídos:	2.284
Registros Erróneos:	2.284
Registros Válidos:	0

Índice de probabilidad de error por registro: **2352%**. Es decir, de cada 100 registros, hemos encontrado 2352 errores.
Registro = cliente/candidato.

SITUACIÓN ÓPTIMA



Registros Leídos:	2.284
Registros Erróneos:	754
Registros Válidos:	1.530

Índice de probabilidad de error por registro: **235%**. Es decir, de cada 100 registros, hemos encontrado 235 errores.
Registro = cliente/candidato.

La evaluación en base a errores de sus datos es:

Su base de datos se encuentra lejos de tener una situación óptima.

- Índice de errores por registro erróneo es demasiado alto.
- Alto índice de errores = no es fiable la extracción ni análisis de información estratégica valiosa.
- Si se inicia una campaña de venta cruzada con el estado actual de los datos, probablemente se tenga poco o ningún éxito en la misma.

Nuestra recomendación: Optimización urgente

3. Agruparemos los registros erróneos en dos grandes tipos: errores de validación y campos vacíos.

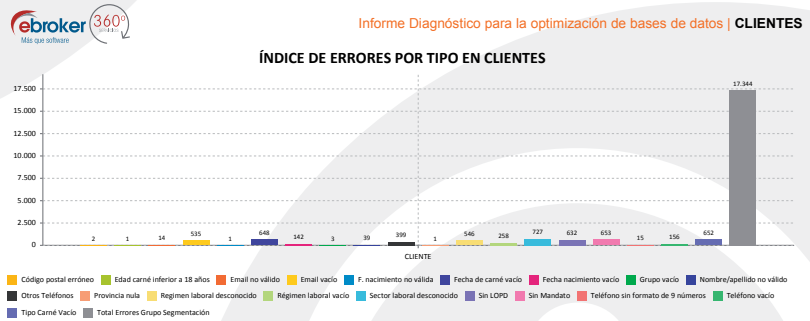
4. Analizaremos la calidad de tu información en base a la tu situación óptima.
Te diremos dónde deberías estar (según tus propios datos) y evaluaremos tu estado actual, ofreciéndote recomendaciones.

¿CÓMO ES EL INFORME DIAGNÓSTICO?

Detalle candidatos y clientes

5. Analizaremos cada campo de los datos básicos y de segmentación.
Verás exactamente en qué campos hay problemas, tanto de errores, como de falta de información.

6. Seleccionaremos campos clave y podrás ver comparativamente, y de una forma muy gráfica, si en estos campos el problema está en los campos erróneos o los datos vacíos.



7. Haremos el análisis en base a dos grandes tipos de datos:
Datos Básicos
Datos de segmentación agrupados.

8. Haremos un análisis global de tu base de datos de clientes y candidatos, por separado

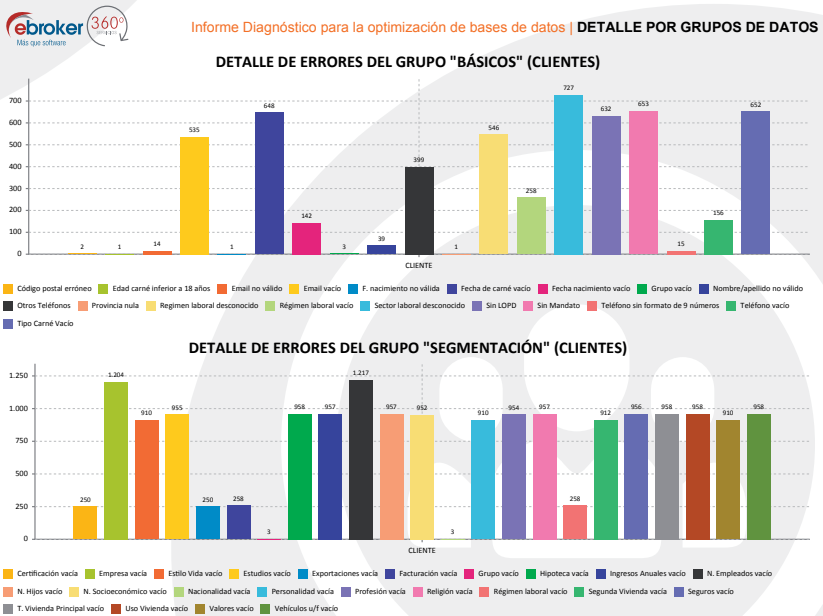
¿CÓMO ES EL INFORME DIAGNÓSTICO?

Detalle por grupos de datos

9. Los datos Básicos engloban entre otros, los datos de contacto así como el control de firma de las Cláusulas Legales asociadas al cliente. Una información muy valiosa, para el verdadero control de la base de datos de un corredor.

Datos de segmentación

10. Dentro de los datos de perfil de segmentación, analizaremos campos como número de hijos, empresa, estilo de vida, grupo, hipoteca, empleados, nacionalidad, profesión, vivienda, otros seguros... etc.
Estos datos son lo que te permitirá realizar valoraciones de negocio y campañas de venta realmente efectivas.



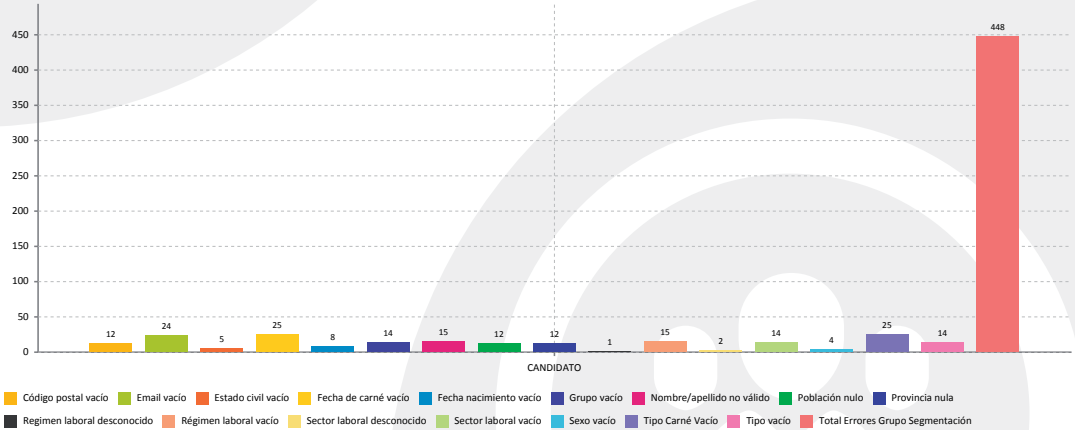
11. Podrás observar el análisis de datos específico, erróneos y vacíos, separados en dos grandes grupos: Datos Básicos y Datos que conforman el perfil segmentación de tus clientes y candidatos.

¿CÓMO ES EL INFORME DIAGNÓSTICO?

Clientes con teléfono

Informe Diagnóstico para la optimización de bases de datos | **CANDIDATOS CON TELÉFONO**

ERRORES DE CANDIDATOS CON TELÉFONO



De **1067** candidatos con error, solo podemos llamar a **845**

12. Te diremos, especificado por tipo de error, a cuántos de tus clientes o candidatos podemos llamar realmente

EL INFORME DIAGNÓSTICO

Errores y campos validados.

¿Qué tipos de errores validamos en el informe diagnóstico?

1. Campos erróneos: depende del campo, cada uno tiene una condición diferente. Por ejemplo, los campos que recojan fechas, deben ajustarse a un formato específico. Si no lo hacen, será contabilizado como un error.

2. Campos vacíos: son los campos en donde no se ha introducido ningún dato

¿Qué campos validamos en el Informe Diagnóstico?

Persona Física

Candidatos

DATOS BÁSICOS

NOMBRE
APELLIDOS
FECHA NACIMIENTO
FECHA CARNET
TIPO DE CARNET
CODIGO POSTAL
POBLACION
PROVINCIA
TELEFONO
EMAIL

DATOS SEGMENTACIÓN

Variables demográficas

EDAD
SEXO
NACIONALIDAD

Variables Socio-Económicas

TIPO DE VIVIENDA PRINCIPAL
VIVIENDA PRINCIPAL
SEGUNDA VIVIENDA
HIPOTECA
REGIMEN LABORAL
SECTOR LABORAL
TIPO
GRUPO
PROFESION
ESTUDIOS
NIVEL SOCIECONOMICO
INGRESOS ANUALES
EMPRESA
Nº DE EMPLEADOS
VEHICULOS EN U/F
SEGUROS EXT.

Variables Psicográficas

ESTADO CIVIL
Nº DE HIJOS
ESTILO DE VIDA
PERSONALIDAD
VALORES

OTROS

Clientes

DATOS BÁSICOS

NOMBRE
APELLIDOS
FECHA NACIMIENTO
FECHA CARNET
TIPO DE CARNET
CODIGO POSTAL
POBLACION
PROVINCIA
TELEFONO
EMAIL

DATOS SEGMENTACIÓN

Variables demográficas

EDAD
SEXO
NACIONALIDAD

Variables Socio-Económicas

TIPO DE VIVIENDA PRINCIPAL
VIVIENDA PRINCIPAL
SEGUNDA VIVIENDA
HIPOTECA
REGIMEN LABORAL
SECTOR LABORAL
TIPO
GRUPO
PROFESION
ESTUDIOS
NIVEL SOCIECONOMICO
INGRESOS ANUALES
EMPRESA
Nº DE EMPLEADOS
VEHICULOS EN U/F
SEGUROS EXT.

Variables Psicográficas

ESTADO CIVIL
Nº DE HIJOS
ESTILO DE VIDA
PERSONALIDAD
VALORES

OTROS

Clausulas Legales

LOPD
MANDATO

Gestión

OFICINA GESTORA
OFICINA PRODUCTORA
OFICINA COBRADORA

Persona Jurídica

Candidatos

DATOS BÁSICOS

NOMBRE
CODIGO POSTAL
POBLACION
PROVINCIA
TELEFONO
EMAIL

DATOS SEGMENTACIÓN

Variables Socio-Económicas

CLASE
SECTOR LABORAL
TIPO
GRUPO
FACTURACION
EXPORTACIONES
EMPRESA
Nº DE EMPLEADOS
CERTIFICACIONES

OTROS

Clientes

DATOS BÁSICOS

NOMBRE
CODIGO POSTAL
POBLACION
PROVINCIA
TELEFONO
EMAIL

DATOS SEGMENTACIÓN

Variables Socio-Económicas

CLASE
SECTOR LABORAL
TIPO
GRUPO
FACTURACION
EXPORTACIONES
EMPRESA
Nº DE EMPLEADOS
CERTIFICACIONES

OTROS

Gestión

OFICINA GESTORA
OFICINA PRODUCTORA
OFICINA COBRADORA

Clausulas Legales

LOPD
MANDATO

Estos datos se validarán en la Fase 1 del servicio (informe diagnóstico). En la Fase 2 (llamadas desde el contact center) se actualizarán y enriquecerán sólo los campos que el corredor le interese.

CASO PRÁCTICO / Q-Data

El corredor de seguros cuenta con una base de datos de sus clientes y candidatos.
Tú sabes que es el mayor activo de tu empresa, sin embargo, no sabes a ciencia cierta, cuál es la calidad de la información.

Análisis + Diagnóstico

Analizaremos la base de datos

Realizaremos un Informe Diagnóstico que determinará la calidad de la información en la base de datos, en base a qué campos son erróneos y qué campos están vacíos.

Depuración

Concretaremos la información que te interesa actualizar y enriquecer.

Estudiaremos tu correduría en detalle, para conocerla mejor, de cara a mantener con tus clientes una interacción natural.

Les llamaremos desde nuestro contact center y actualizaremos directamente en tu ebroker.

Al final del proceso podrás ver tu base de datos actualizada y obtendrás un informe final con el detalle del trabajo realizado, así como los objetivos conseguidos.

Q-DATA EN LOS MEDIOS

inese

Home ▸ Noticias ▸ ebroker va con 'Q-Data' más allá del software

EBROKER VA CON 'Q-DATA' MÁS ALLÁ DEL SOFTWARE

Noticias | Redacción BTS | 24 septiembre, 2015 | No Comments

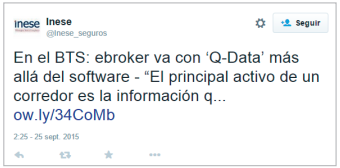
bases de datos, calidad de datos, corredores y corredurías, ebroker, nuevos servicios

"El principal activo de un corredor es la información que maneja, especialmente la de sus clientes, y cada vez que mejora o incorpora con un nuevo dato la información de un cliente, el valor de su empresa se incrementa. No tiene mucho sentido plantearse retos en el ámbito de Business Intelligence (BI) y sus derivaciones hacia la venta cruzada, acciones de fidelización, etc., si la información que el corredor tiene de sus clientes no es cualitativa y cuantitativamente adecuada. Q-Data es "más que software", es **un servicio estratégico para ayudar al corredor en sus objetivos empresariales en relación a la gestión de la información".**

Así presenta 'Q-Data' el CEO de ebroker, Higinio Iglesias, un servicio que representa "la firme voluntad de ebroker de ser una solución 360 grados en las necesidades globales del corredor de seguros y su empresa, extendiendo la funcionalidad y beneficios propios de un sistema ERP al ámbito de la prestación de servicios de valor relacionados".

Bajo el lema **"Tus datos son tu mayor activo'**, pone en marcha una campaña para ayudar a los corredores a tomar conciencia de la importancia que para su empresa tiene el disponer de una información completa y permanentemente actualizada de sus clientes. Para hacer esto posible, ofrece 'Q-Data' como **un servicio de consultoría y gestión de la calidad de la información de clientes contenida en la base de datos del corredor.** Incluye un diagnóstico previo con informe profesional del estado actual de la información disponible y una posterior acción sobre los clientes a través de un equipo especializado de *contact center* para la depuración y enriquecimiento de la información.

http://goo.gl/3gXF2s



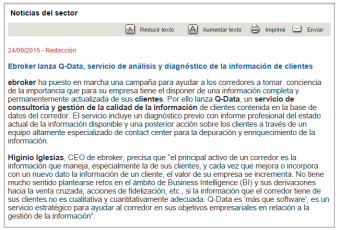
inese Inese @inese_seguros — Seguir

En el BTS: ebroker va con 'Q-Data' más allá del software - "El principal activo de un corredor es la información q... ow.ly/34CoMb

2:25 - 25 sept. 2015

https://goo.gl/hZ9BEb

GRUPO ASEGURANZA



Noticias del sector

Reducir texto | Aumentar texto | Imprimir | Enviar

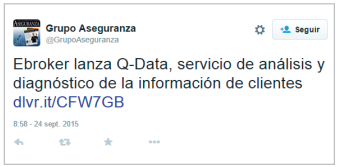
24/09/2015 - Redacción

Ebroker lanza Q-Data, servicio de análisis y diagnóstico de la información de clientes

ebroker ha puesto en marcha una campaña para ayudar a los corredores a tomar conciencia de la importancia que para su empresa tiene el disponer de una información completa y permanentemente actualizada de sus **clientes**. Por ello lanza **Q-Data**, un **servicio de consultoría y gestión de la calidad de la información** de clientes contenida en la base de datos del corredor. El servicio incluye un diagnóstico previo con informe profesional del estado actual de la información disponible y una posterior acción sobre los clientes a través de un equipo altamente especializado de contact center para la depuración y enriquecimiento de la información.

Higinio Iglesias, CEO de ebroker, precisa que "el principal activo de un corredor es la información que maneja, especialmente la de sus clientes, y cada vez que mejora o incorpora con un nuevo dato la información de un cliente, el valor de su empresa se incrementa. No tiene mucho sentido plantearse retos en el ámbito de Business Intelligence (BI) y sus derivaciones hacia la venta cruzada, acciones de fidelización, etc., si la información que el corredor tiene de sus clientes no es cualitativa y cuantitativamente adecuada. Q-Data es 'más que software', es un servicio estratégico para ayudar al corredor en sus objetivos empresariales en relación a la gestión de la información".

http://goo.gl/TDMhkH



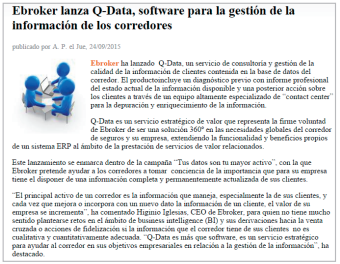
Grupo Aseguranza @GrupoAseguranza — Seguir

Ebroker lanza Q-Data, servicio de análisis y diagnóstico de la información de clientes dlvr.it/CFW7GB

8:58 - 24 sept. 2015

https://goo.gl/IHzHlg

PymeSeguros.com



Ebroker lanza Q-Data, software para la gestión de la información de los corredores

publicado por A. P. el Jue, 24/09/2015

Ebroker ha lanzado Q-Data, un servicio de consultoría y gestión de la calidad de la información de clientes contenida en la base de datos del corredor. El productoincluye un diagnóstico previo con informe profesional del estado actual de la información disponible y una posterior acción sobre los clientes a través de un equipo altamente especializado de "contact center" para la depuración y enriquecimiento de la información.

Q-Data es un servicio estratégico de valor que representa la firme voluntad de Ebroker de ser una solución 360º en las necesidades globales del corredor de seguros y su empresa, extendiendo la funcionalidad y beneficios propios de un sistema ERP al ámbito de la prestación de servicios de valor relacionados.

Este lanzamiento se enmarca dentro de la campaña "Tus datos son tu mayor activo", con la que Ebroker pretende ayudar a los corredores a tomar conciencia de la importancia que para su empresa tiene el disponer de una información completa y permanentemente actualizada de sus clientes.

"El principal activo de un corredor es la información que maneja, especialmente la de sus clientes, y cada vez que mejora o incorpora con un nuevo dato la información de un cliente, el valor de su empresa se incrementa", ha comentado Higinio Iglesias, CEO de Ebroker, para quien no tiene mucho sentido plantearse retos en el ámbito de busaesis ntelligence (BI) y sus derivaciones hacia la venta cruzada o acciones de fidelización si la información que el corredor tiene de sus clientes no es cualitativa y cuantitativamente adecuada. "Q-Data es más que software, es un servicio estratégico para ayudar al corredor en sus objetivos empresariales en relación a la gestión de la información", ha destacado.

http://goo.gl/iR27Ff

PymeSeguros @PymeSeguros — Seguir

. @ebrokerES lanza Q-Data, software para la gestión de la información de los corredores bit.ly/1NNQ2eq #seguros

RETWEETS 6 | FAVORITOS 4

8:07 - 24 sept. 2015

https://goo.gl/Xm1rzj

ADN del seguro

ebroker lanza Q-Data, "más que software"

ebroker

ebroker — @ Foto cedida

Bajo el lema "tus datos son tu mayor activo", ebroker ha puesto en marcha una campaña para ayudar a los corredores a tomar conciencia de la importancia que para su empresa tiene el disponer de una información completa y permanentemente actualizada de sus clientes.

Por **Redacción**, 23 de Septiembre de 2015, 16:45CEST

Con ese fin, ebroker lanza Q-Data, un **servicio de consultoría y gestión de la calidad de la información de clientes** contenida en la base de datos del corredor. El servicio incluye un diagnóstico previo con informe profesional del estado actual de la información disponible y una posterior acción sobre los clientes a través de un equipo altamente especializado de "contact center" para la depuración y enriquecimiento de la información.

Q-Data es "un servicio estratégico de valor que representa la firme voluntad de ebroker de ser una **solución 360º en las necesidades globales del corredor** de seguros y su empresa, extendiendo la funcionalidad y beneficios propios de un sistema ERP al ámbito de la prestación de servicios de valor relacionados", según informa la entidad.

Según **Higinio Iglesias**, CEO de ebroker: "El principal activo de un corredor es la información que maneja, especialmente la de sus clientes, y cada vez que mejora o incorpora con un nuevo dato la información de un cliente, el valor de su empresa se incrementa. No tiene mucho sentido plantearse retos en el ámbito de Business Intelligence (BI) y sus derivaciones hacia la **venta cruzada, acciones de fidelización**, etc., si la información que el corredor tiene de sus clientes no es cualitativa y cuantitativamente adecuada. Q-Data es 'más que software', es un servicio estratégico para ayudar al corredor en sus objetivos empresariales en relación a la gestión de la información".

http://goo.gl/wyNARx

www.ebroker.es

Página del servicio

http://www.ebroker.es/ebroker-es-mas-que-software/

Nota de prensa

http://www.ebroker.es/ahora-ebroker-es-mas-que-software/

Tweets

https://goo.gl/yNmKos

https://goo.gl/zcQPRU

LO QUE LOS CORREDORES OPINAN DE Q-DATA

febrer seguros

Alfonso Febrer

Febrer Seguros, Benicarló (Castellón)

"Estoy muy satisfecho con Q-DATA, he conseguido aumentar el volumen de información de mis clientes, pero lo que es más importante he conseguido incrementar la calidad de los datos, lo que me permitirá una mejor adaptación del servicio que ofrezco a las necesidades de mis clientes."

Palol Quer

Enric Palol Quer

Palol Quer Assegurances, Figueres (Girona)

"Con el servicio Q-DATA he conseguido en un mes, lo que he intentado desarrollar en 4 años, pero el día a día me lo ha impedido.
La información conseguida de mis clientes me ha permitido conocerlos mejor y de esta forma incrementar la calidad del servicio que les ofrezco."

ebroker 360º SERVICIOS

Más que software

Más información

902 830 500

servicios360@ebroker.es

www.ebroker.es