

Capture

Objectif Lune Software
Powered by PlanetPress

SOLUÇÃO EM AÇÃO DE CANETA & PAPEL



SOBRE Lewis Group Ltd.

Lewis Group é líder varejista de mobiliário doméstico na África do Sul, aparelhos elétricos e eletrodomésticos, vendidos a crédito. Focada principalmente na média em rápida expansão para o mercado de renda mais baixa, o grupo tem uma base de clientes de crédito de cerca de 700.000 fazendo Lewis a maior cadeia de mobiliário do país e uma das marcas mais conhecidas no Varejo mobiliário.

WWW.LEWISGROUP.CO.ZA



« Queríamos um processo simplificado que atendesse melhor os clientes e os funcionários. Havia também metas para melhorar a margem de lucro operacional e reduzir os custos devedor. O processo de pedido de crédito foi claramente uma área para investigar. »

Charles Irwin
Diretor de TI @ Lewis

TECNOLOGIA COM PROCESSOS INTELIGENTES REGISTRAM DOCUMENTOS DE APLICAÇÕES DE CRÉDITO

O software inteligente de fluxo de trabalho se transforma em caneta digital na primeira etapa do fluxo de trabalho simplificado

Lewis Group Ltd. ajuda a expansão dos mercados de renda média e baixa da África do Sul comprar móveis domésticos, utensílios domésticos e eletrônicos a crédito. Com uma base de clientes de crédito de cerca de 700.000, Lewis é a maior cadeia de móveis do país e uma das marcas mais reconhecidas em móveis a varejo.

“Aplicações de crédito são o primeiro passo para ajudar nossos clientes a adquirir as compras que eles precisam para melhor desfrutar de suas casas”, disse Charles Irwin, diretor de TI. O processo acontece repetidas vezes a cada dia em 600 lojas em todo o país, e é um elemento chave de serviço ao cliente e eventual receita da empresa.

Quando um cliente solicitava crédito, um associado da loja digitava os dados, e três cópias de um contrato de treze páginas eram impressas na loja e assinadas pelo cliente e gerente. Uma cópia ia para o cliente, uma ficava na loja e caixas de contratos assinados eram enviados regularmente à sede para processamento e arquivamento

Os constantes custos altos de impressão e de envio tinha atingido o limite, enquanto mais tarde a tarefa de localizar os contratos arquivados desacelerava a cobrança de dívidas e atrasava as receitas. “Queríamos um processo simplificado que servisse melhor os clientes e funcionários. Havia também metas para melhorar a margem de lucro operacional e reduzir os custos da cobrança de crédito. O processo de pedido de crédito foi claramente uma área para investigar”, explicou Irwin.

