



LINPEPCO

VALORIZZARE I CLIENTI E IL TEAM DI CREDIT COLLECTION CON UNA SOLUZIONE DI AUTOMATIZZAZIONE CLOUD BASED

SCENARIO

Costruire e sostenere un'azienda di successo richiede una profonda conoscenza di quando e come individuare i potenziali problemi – trasformando ciò che potrebbe essere un motivo di debolezza in un punto di forza. In qualità di affiliata di Pepsi-Cola, con oltre 25 anni di esperienza nel settore della distribuzione, LinPepCo ha avuto l'intuizione di apportare un cambiamento decisivo al processo di riscossione dei crediti (AR). Ed è un cambiamento di cui la società raccoglierà i benefici per molti anni a venire.

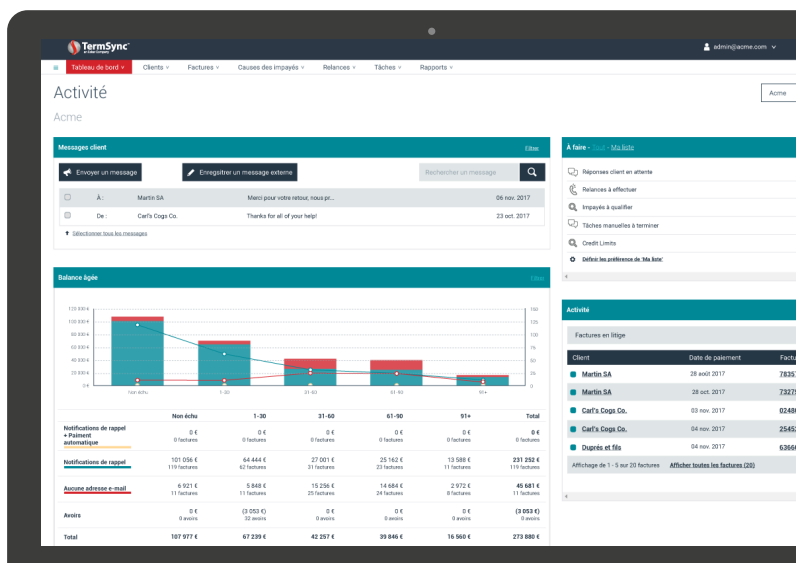
Prima di Esker, LinPepCo faceva affidamento su un processo per lo più manuale per gestire la propria credit collection. La carta era predominante, dal momento che il team era incaricato di stampare la situazione contabile e inviare a mano i promemoria. *"Questa attività richiedeva molto lavoro manuale e molto denaro"* ha dichiarato Jen Pfeifer, Direttore IT presso LinPepCo. *"Sapevamo che dovevamo esserci in un modo più veloce e più economico per aiutare sia il nostro staff a riscuotere i crediti che i nostri clienti ad effettuare pagamenti. Il prodotto TermSync di Esker ci ha offerto questa soluzione."*

SOLUZIONE

Uno degli obiettivi principali che LinPepCo voleva raggiungere nell'implementazione di una nuova soluzione era di utilizzare il minor numero possibile di sistemi e tecnologie. Alla fine, la soluzione di Gestione della Credit Collection automatizzata di Esker si è distinta per le sue solide capacità e per l'integrazione con VIP, il software esistente di LinPepCo. La partnership di Esker con VIP ha infatti permesso un'implementazione e consegna della soluzione veloce e senza problemi, con pochissime risorse richieste all'azienda per essere operativa.

"Esker ha soddisfatto così tanti dei requisiti da noi richiesti che non avevamo davvero alcun motivo per provare altre soluzioni," ha dichiarato Pfeifer. *"Era perfettamente compatibile con il nostro sistema e l'implementazione non sarebbe potuta essere più indolore. Dopo sole poche settimane dal go-live, avevamo clienti e membri dello staff che ci dicevano quanto fosse perfetta la soluzione."*

Circa il 67% della clientela di LinPepCo (3.800 clienti) è attualmente connesso e sta utilizzando la soluzione cloud di Esker. Quasi un cliente su quattro sta adoperando la funzione auto-pay, che si è dimostrata essere un significativo risparmio di tempo sia per l'azienda che i clienti.



"Esker era perfettamente compatibile con il nostro sistema e l'implementazione non sarebbe potuta essere più indolore. Dopo sole poche settimane dal go-live, avevamo clienti e membri dello staff che ci dicevano quanto fosse perfetta la soluzione."

BENEFICI

LinPepCo ha iniziato ad utilizzare la soluzione di Gestione Credit Collection di Esker all'inizio del 2015. Da allora, l'azienda ha ottenuto un numero impressionante di benefici - e molti altri sono ancora in arrivo. Tra questi troviamo:



Riduzione del DSO

Grazie ai promemoria elettronici spediti automaticamente e alla riduzione dei compiti manuali, LinPepCo ha significativamente ridotto il DSO, **eliminando virtualmente la categoria dei clienti con pagamenti scaduti da 90 giorni**



Più tempo per il personale

La riduzione delle attività ripetitive offre ai membri dello staff LinPepCo più tempo da dedicare ad attività strategiche come **report periodici, contatti con i clienti, riconciliazioni** e altro.



Migliore customer experience

Grazie al portale on-line di Esker, LinPepCo può offrire ai propri clienti una serie di opzioni self-service per gestire le fatture; dal momento del go-live LinPepCo ha constatato un **aumento del 69% dei clienti con pagamento automatico**.



"Tutti i nostri obiettivi sono stati raggiunti grazie alla soluzione di Gestione della Credit Collection di Esker. I promemoria dei pagamenti vengono inviati elettronicamente, il nostro personale è più produttivo e proattivo e i nostri clienti sono soddisfatti. Tutto ciò che speravamo è stato portato a termine."

Kara Deist | CFO | LinPepCo

A PROPOSITO DI LINPEPCO

LinPepCo ha oltre 25 anni di esperienza nel settore della distribuzione di bibite e distributori automatici. In quanto franchisee di Pepsi-Cola, la dedizione di LinPepCo alla soddisfazione del cliente va ben oltre le bevande analcoliche e i distributori automatici e l'azienda vanta una vitale presenza all'interno delle comunità che serve.

www.linpepco.com