

## **Własne usługi abonamentowe**

**Felieton Sebastiana Pielacha, Prezesa Zarządu Trintab SA,  
Dyrektora Biura Projektów Strategicznych Grupy Kapitałowej Arteria SA**

### ***Strategiczny kierunek rozwoju***

Własne usługi abonamentowe są trzecim - obok usługi pakietowej Power Box oraz oferty kierowanej do dużych przedsiębiorstw – strategicznym kierunkiem rozwoju Grupy Kapitałowej Arteria SA, przewidzianym na lata 2010- 2012. Pierwsza z usług tego typu ma zostać wkrótce skierowana do rynku biznesowego. Obejmować będzie własne usługi i produkty z obszaru rachunkowo-księgowego, które będą dystrybuowane do małych i średnich przedsiębiorstw w ofercie abonamentowej. W ramach abonamentu klient ma otrzymać standardową usługę w konkurencyjnej cenie, wzbogaconą o dodatkowe narzędzia ułatwiające pracę oraz *know-how*. Jest to atutem oferty, którą można rozszerzać na inne obszary współpracy poprzez wykup usług komplementarnych, przydatnych dla prowadzonego przez klienta biznesu (np. usługę analityczną, której celem jest optymalizacja kosztów prowadzonej działalności, pożyczka gotówkowa na rozwój, korzystny abonament telefoniczny itd). Usługa abonamentowa Grupy Kapitałowej Arteria SA ma kusić klientów kompleksowością produktów oraz maksymalnym uproszczeniem procedur i formalności związanych z ich pozyskaniem.

### ***Jeden klient – dwóch opiekunów***

Istotnym elementem ma być wysoki standard prowadzonej obsługi. Każdy klient będzie miał przydzielonych opiekunów: stacjonarnego w call center i mobilnego w terenie. Wykorzystując umiejętność integracji zasobów Grupy Kapitałowej Arteria SA i szybkość reagowania na potrzeby klienta, oszczędza się jego czas i gwarantuje najwyższą jakość oraz komfort załatwiania formalności.

### ***Zintegrowany model zagwarantuje sukces projektu***

Dzięki uruchomieniu oferty abonamentowej, Grupa Kapitałowa Arteria SA ma zamiar zbudować własną bazę danych, do której kierowane będą kolejne usługi, zarówno abonamentowe jak i te z obszaru synergicznych pakietów Power Box. Szybkie dotarcie do klienta oraz właściwą jakość obsługi zagwarantuje wyspecjalizowane call center, wykorzystujące do tego system predictive dialer. Projekt zostanie spięty technologicznie dzięki autorskiemu systemowi informatycznemu klasy BPM, który umożliwi m.in. sprawną dystrybucję leadu lub informacji o konieczności domknięcia transakcji do mobilnych handlowców, działających w ramach struktur terenowych Grupy Kapitałowej Arteria SA. Przedstawiciele tych struktur raportują w trybie on-line efekt swoich działań, prowadzonych bezpośrednio u klienta. Zarządzanie procesowe umożliwia pełne raportowanie i głęboką analitykę poszczególnych elementów usługi, składającej się na całość procesu.

### ***Nad wszystkim czuwa...Biuro Projektów Strategicznych***

Biuro Projektów Strategicznych zajmuje ważne miejsce we wdrożeniu własnej usługi abonamentowej. Jego zadaniem jest planowanie i realizacja nowych projektów, które Zarząd Spółki uznaje za strategiczne dla rozwoju firmy. Są to projekty związane z działaniami komercyjnymi, operacyjnymi, inwestycyjnymi i biznesowymi, które przyczyniają się do

uatrakcyjnienia oferty rynkowej oraz podnoszą standardy procesów wewnątrz organizacji. Klasycznym przykładem tego rodzaju projektu są własne usługi abonamentowe.

***Kiedy start?***

Projekt własnych usług abonamentowych ma zostać uruchomiony w pełnym zakresie w trzecim kwartale 2010 roku. W kolejnych kwartałach będą rozwijane i sprzedawane kolejne usługi w modelach abonamentowych, do ciągle zwiększającej się bazy danych tworzonych przez własnych klientów Grupy Kapitałowej Arteria SA.