



COMPAÑÍA LATINOAMERICANA DE SOFTWARE S.A.

Solución para Manejo de Transacciones en Línea SMART Ch@nnel

La Necesidad

La globalización conlleva el hecho de llegar a los clientes estén donde estén ofreciendo múltiples canales de distribución o puntos de contacto, que brinden una mayor capacidad de cubrimiento y que serán utilizados acorde con las preferencias de cada cliente. Por años se ha desarrollado software cuyo enfoque principal ha sido el cubrir los requerimientos específicos de un canal y que han generado soluciones independientes, especializadas y cuyos costos de administración y mantenimiento su multiplican según el número de canales habilitados, con grandes impactos tanto económicos como operativos para la organización.

Conservar a los clientes y atraer a los de la competencia, exige conocer los hábitos de los mismos, mediante un análisis profundo sobre los usos y costumbres a nivel individual, creando esquemas personalizados de fidelidad y promociones en línea, haciendo uso de herramientas de mercadeo focalizado e interactivo que deben operar independientemente del canal.

Los clientes deben reconocer a su entidad financiera como aquella empresa de cubrimiento, de servicio y de innovación constante, capaz de identificar sus necesidades y de ofrecerle un portafolio de productos y servicios adecuados a las mismas, en muy corto tiempo y en lo posible antes que otra entidad financiera.

Nuestra Solución

SMART Ch@nnel es la solución que ofrece el conjunto de elementos requeridos para habilitar la realización de transacciones en tiempo real y responder a las campañas de mercadeo y atención personalizada definidas por la organización a través de todos sus puntos de contacto.

La principal fortaleza de SMART Ch@nnel es su arquitectura dado que permite la implementación de soluciones personalizadas con integración a los sistemas de negocio existentes y habilitando la integración de nuevos canales rápidamente.

Características Clave

- II Soporte y administración integrada de múltiples canales brindando la capacidad de llevar de forma genérica las reglas de negocio e interfaces con las aplicaciones de misión crítica, a todos los puntos de contacto.
- II Soporte de esquemas multi-institución.
- II Procesamiento de transacciones mediante la publicación de servicios Web.
- II Fuerte capacidad de integración con sistemas legados, ofreciendo múltiples interfaces de comunicaciones transaccionales, cimentado su mayor fortaleza en la flexibilidad para integrar diferentes protocolos de comunicaciones y soportar diversos formatos de tramas.
- II Componentes que habilitan acceso a campañas de mercadeo y actualizan información de comportamiento en las bases de datos de su CRM
- II Fácil personalización para adaptarse a sus propios procesos de negocio, con soporte en Base de Datos para el almacenamiento de información que apoye la generación de reglas de negocio bajo condiciones de excepción.
- II Desempeño probado y demostrable
- II Fácil administración
- II Provee soluciones especializadas en la operación de canales como Oficinas (Sucursales), Internet (Clientes Personales y Corporativos), Corresponsales No Bancarios



Canales SMART Ch@nnel

Canal	PI	Im	Pr
Oficinas	X	X	X
Kioskos y ATMs IFX	X		
Internet Personas	X	X	X
Internet Empresas	X	X	X
Corresponsales Bancarios	No	X	X

PI: Planeado

Im: Implementado

Pr: Producción

Arquitectura SMART Ch@nnel



Interfaces de Salida

- II Conexión hacia los diferentes sistemas de negocio que operan en una o varias máquinas
- II Soporte de múltiples protocolos y formatos de mensaje
- II Enrutamiento de transacciones
- II División de la transacción en una o más tramas conservando integridad de la operación
- II Tramas de respuesta múltiples
- II Consola de comunicaciones, log de comunicaciones, consultas y reportes

Interfaces de Entrada

- II Permiten el acceso de los canales a los servicios disponibles
- II Soporte de múltiples protocolos y formatos de mensaje
- II Publicación de servicios Web
- II Conexión con entidades externas
 - II Trazabilidad
 - II Integridad transaccional
 - II Transacciones de obligatorio cumplimiento

Componentes de Mercadeo

- II Notificación a base de datos o a componentes externos de la información de transacciones procesadas. De esta manera se podrán implementar estrategias de análisis sobre el comportamiento de cada producto-cliente-canal, haciendo uso de herramientas especializadas y orientadas a tal fin.
- II Integración de mensajes de mercadeo previamente generados para un producto-cliente-canal, los cuales serán enviados en línea hacia el punto de contacto.

Componentes de Negocio

- II Definen el comportamiento específico de negocio por cada producto o servicio soportado por la Entidad e incluyen adicionalmente componentes arquitectónicos que establecen el flujo de las transacciones y garantizan la integridad de las operaciones.
- II Permiten la implementación de procedimientos de transacciones, donde una transacción puede estar conformada por varias operaciones a una o más tablas de la base de datos, o a uno o más productos, conservando la integridad de la transacción.
- II Componentes de negocio especializados para verificación de montos límites individuales o acumulados por producto y transacción.
- II Motor de Alarmas que notifica mediante correo electrónico o a sistemas de monitoreo externos, la ocurrencia de un evento del sistema o del negocio que debe ser reportado como un error, un aviso o simplemente a nivel informativo.

Seguridad de Operaciones

- II Almacenamiento de claves encriptadas bajo esquema de offset
- II Control Vencimiento de clave
- II Bloqueos de usuarios por intentos de acceso fallidos
- II Control de histórico de claves
- II Recordatorio de vencimiento de claves
- II Longitud máxima y mínima permitida
- II Mantenimiento y administración de perfiles.

Módulo de Administración Centralizada

- II Mantenimiento y administración de perfiles y usuarios del sistema.
- II Parametrización de Montos Límites
- II Definición de Categorías de Alarmas
- II Definición de Plantillas de Mercadeo
- II Bloqueo de Usuarios
- II Consultas de Intentos de Acceso Fallidos
- II Bloqueo de Direcciones IP por intentos de acceso fallidos al sistema para canales de interacción directa
- II Consulta de Diario Electrónico y Estadísticas del Sistema

Beneficios Clave

- II Racionalización de costos de desarrollo y mantenimiento al permitir la reutilización de reglas de negocio, transacciones y lógica de comunicaciones hacia todos los canales de la organización.
- II Costo de Oportunidad apoyando al dinamismo de negocio al llevar los productos y servicios implementados para un canal de manera inmediata hacia otros canales
- II Mantenimiento de la Relación con el cliente, Efectividad en Campañas y Servicio Personalizado, al ofrecer un esquema unificado de administración de la relación con el cliente a través de la prestación de un servicio uniforme y de habilitar estrategias de mercadeo en línea
- II Protección de inversiones previamente realizadas permitiendo la integración de canales existentes
- II Integración de canales y dispositivos novedosos
- II Fácil acceso a profesionales capacitados dado que la tecnología es abierta y de amplio conocimiento
- II Nuevas oportunidades de negocio con soluciones desarrolladas sobre la arquitectura, como la Solución de Recaudos y Domiciliación que permite a la organización habilitar dichos servicios de una manera rápida e integrada, ofrecer valor agregado a sus clientes, y generar ingresos adicionales por intermediación de estos servicios

Soluciones de Negocio SMART

Ch@nnel

Solución	PI	Im	Pr
Recaudos y Pagos			
▪ Recaudo en Línea SMART P@yment	X	X	X
▪ Domiciliación – VIPS	X	X	X
▪ Pagos Recurrentes (Obligaciones con entidades financieras y órdenes de transferencias)	X	X	X
▪ Pagos y Recaudos Masivos (Nóminas, Proveedores, Recaudos Masivos)	X	X	X
Enrutamiento y Procesamiento de Transacciones Financieras	X	X	X

PI: Planeado

Im: Implementado

Pr: Producción

Teléfono (571) 218-1094
 Fax (571) 611-0151
 Carrera 16 A N° 78-11
 Oficina 201
 Bogotá, Colombia

Visite nuestra página web:
www.lasc.com.co