

## CASO de ÉXITO

### GSTEP proporciona movilidad al área Comercial de Lusitania

Para maximizar la capacidad de respuesta de la red Comercial en la gestión de pedidos para análisis Comercial (aceptación, aceptación con cambios o de rechazo), Lusitania ha dotado a esta área con un medio electrónico, ágil y de rápida respuesta. La nueva aplicación móvil (APP) está disponible 24x7, es rápida, intuitiva y controlable, siendo accesible a cualquier nivel de la jerarquía comercial.

// Hemos conseguido implementar una solución innovadora y ágil en solo 1 mes y medio, gracias al empeño y al profesionalismo de GSTEP y de MicroStrategy. En este momento, estamos midiendo y comparando con periodos homólogos el tiempo medio de respuesta a pedidos de aceptación, de tal forma que podamos evaluar la mejora, pero el feedback de la red Comercial es muy positivo, por lo que no es necesario el ordenador portátil para dar seguimiento al negocio que les llega. ¡La capacidad de la APP es total! //



**Alexandre Ramos**  
Director Organización y  
Tecnologías de Información  
Lusitania Seguros



#### Desafío

Siendo ya una referencia en la innovación y aplicación de las mejores soluciones tecnológicas al negocio, Lusitania, una de las principales compañías de seguros en Portugal, ha lanzado una nueva aplicación.

Esta aplicación tiene como objetivo maximizar la capacidad de respuesta y la agilidad comercial por parte de su Red Comercial en la gestión de pedidos efectuados por los mediadores (aceptación, aceptación con cambios o de rechazo).

A la distancia de un "toque", disponible en el teléfono móvil, con toda la información necesaria y suficiente para una toma de decisión robusta, pero simultáneamente rápida y eficiente.

Los desafíos inherentes a un proyecto de este tipo incluían:

- Desarrollo de Aplicación móvil (APP)
- Disponible 24x7
- Rápida
- Intuitiva
- Controlable
- Accesible a cualquier nivel de la jerarquía comercial

Lusitania no poseía ninguna aplicación móvil para la ejecución del proceso comercial, solo tenía acceso a través del PC/Desktop, lo que obligaba al equipo comercial a encender el portátil, la placa 3G y a acceder al sistema central.

# CASO de ÉXITO

Por lo tanto, la compañía de seguros necesitaba otorgar agilidad máxima al proceso de evaluación y acción sobre los pedidos de aceptación de negocio.

Los diversos proyectos desarrollados con Lusitania y su colaboración con MicroStrategy, han sido factores preponderantes para la elección de GSTEP para este proyecto.

## Solución

Se ha respondido a los desafíos presentados por Lusitania a través del uso de la solución de MicroStrategy para movilidad, implantada por GSTEP, la única que reunía dos factores clave: permitía la transaccionalidad y no obligaba a desarrollar aplicaciones, debido a que la plataforma incluye el modelo de implantación con un framework que no necesita desarrollo.

Toda la red interna comercial tiene acceso a la aplicación. También se ha incorporado una funcionalidad que permite que la jerarquía consulte/acceda a los comerciales que dependen de ella, creando una interacción que presiona, pero saludable.

La implantación del proyecto tuvo una duración de 1 mes y medio y contó con la participación de 3 consultores: 1 de Lusitania, 1 de GSTEP y 1 de MicroStrategy. GSTEP participó en el proyecto durante la implantación de la aplicación, asimilando, también, el conocimiento que no poseía en el desarrollo de APPs.

## Resultados

El proyecto concedió a la red comercial los siguientes beneficios:

- Rapidez en la respuesta a solicitudes de aceptación de negocio
- Mayor control en los negocios pendientes de aceptación
- Mayor control de las jerarquías sobre el negocio pendiente en su red
- Movilidad comercial
- Mayor satisfacción del mediador
- Aumento del volumen de negocios, porque la compañía de seguros está más ágil
- Mejora de la productividad de la red comercial

GSTEP trabaja con Lusitania desde hace varios años, ha desarrollado todas las soluciones de Business Intelligence (BI) de la compañía de seguros, donde ya ha implantado soluciones de control presupuestario y proyección presupuestaria. La más reciente ha incluido una solución de Big Data, totalmente implantada por GSTEP.

La colaboración entre las dos empresas continuará en futuras implantaciones, tanto en el área de BI como en la de la analítica o mobile. La compañía de seguros pretende explorar la vertiente analítica del BI para estudiar las tendencias en diversas áreas de actuación de su negocio.

## Números clave del proyecto

- APP disponible en IOS y Android
- Apertura y ejecución de las diversas funciones se producen en media con un rendimiento < 3 segundos
- Sincronismo de contenido online
- Facilidad comprobada de uso de la APP, sin necesidad de formación
- La red comercial consigue analizar el pedido y tratarlo sin recurrir al PC

## Sobre Lusitania

Integrada en el Grupo Montepio, Lusitania es una de las mayores compañías de seguros del país y de capital integralmente nacional. Con más de 25 años, Lusitania se proyecta como una empresa del futuro y se asume como el socio de confianza en todas las situaciones, creando valor económico y social y contribuyendo, decisivamente, al progreso y al bienestar de la comunidad.

## Sobre GSTEP

GSTEP es una empresa especialista en las áreas de Business Intelligence (BI), Enterprise Performance Management (EPM) y Business Analytics (BA), con un elevado know how en diversas tecnologías. Formada por un equipo sénior y cualificado, con varias decenas de técnicos certificados en las más variadas tecnologías de BI y EPM, GSTEP es una referencia en los mercados de Portugal, Europa, mercados de África y Oriente Medio.



Edifício Atlas I  
Av. José Gomes Ferreira,  
9 - Sala 22, Miraflores  
1495-139 - ALGÉS  
PORTUGAL

T +351 218 077 880  
F +351 210 435 919

geral@gstep.pt  
[www.gstep.pt](http://www.gstep.pt)