

5 prompts para poner a punto tus estrategias de cobro

Ahorra tiempo, recursos y toma decisiones más estratégicas

Prompt 1: Segmentación de clientes por perfil de riesgo de impago

🎯 Clasifica a tus clientes según su deuda pendiente para establecer estrategias de cobro bien diferenciadas y adaptarlas a cada grupo de clientes. De esta forma, el equipo de cobros puede centrar su esfuerzos en los clientes con mayor riesgo.

🤖 “Dame una propuesta de clasificación de una cartera de clientes en tres categorías, con justificación de la nota otorgada: 0-4, riesgo bajo; 5-7, riesgo medio; 8-10, riesgo alto.

Básate en los siguientes criterios:

- Comportamiento de pago: puntuales, retrasos entre 30-60 días, retrasos de más de 60 días.
- Importe y antigüedad de la deuda vencida.
- Tendencia del mercado en su sector de actividad.

Organiza la lista en orden de prioridad para el cobro”.

Prompt 2: Diseño de la estrategia de cobro

🎯 Una vez segmentada tu cartera de clientes, puedes personalizar tus estrategias de cobro por tipo de cliente para agilizar la recuperación de deudas pendientes, reducir riesgos de impago y mejorar la eficiencia operativa.

🤖 “Diseña una estrategia de cobro específica para una cartera de clientes con tres perfiles de riesgo de impago: bajo, medio, alto. Para cada grupo de clientes, define:

- Los pasos en los que se divide y las acciones a llevar a cabo: estrategia preventiva, recordatorio de deuda, requerimiento de pago, aviso de medidas legales.
- La frecuencia de comunicación y el canal adecuado.
- El tono y el lenguaje utilizado (amistoso, firme, etc.)
- Los criterios para pasar de una acción a otra.

Justifica tu diseño”.

Prompt 3: Redacción de mensajes personalizados

🎯 Automatiza la comunicación con clientes mediante mensajes adaptados a cada paso de la estrategia de cobro y a cada canal de comunicación para aumentar las posibilidades de una respuesta positiva.

💻 “Dame 3 modelos de mensajes personalizados según el perfil de riesgo de cliente (bajo, medio, alto) y según el canal de comunicación (email, SMS, llamada). El mensaje debe ser profesional y su tono adaptado al nivel de reclamación en el que se encuentre el cliente. Cada mensaje incluirá un saludo, el motivo del mensaje, una llamada a la acción y un cierre”.

Prompt 4: Análisis de la efectividad de los mensajes enviados

🎯 Mide en qué medida funcionan los mensajes de reclamación de la deuda enviados al cliente para ajustar tu estrategia de cobro basándote en lo que realmente funciona por tipo de cliente.

💻 “A partir del registro de comunicaciones, analiza la efectividad de los mensajes de reclamación de la deuda enviados a cada cliente por los diferentes canales empleados (email, SMS, llamada) y por perfil de riesgo (bajo, medio, alto). Identifica qué combinaciones obtienen el mayor porcentaje de respuesta y recuperación real de la deuda. Sugiere mejoras en el contenido, en la forma o en la frecuencia de envío”.

Prompt 5: Prevención de situaciones de morosidad

👉 Como cierre, un prompt final para anticiparse a posibles impagos y tomar medidas preventivas, como limitar nuevas líneas de crédito, solicitar pagos anticipados o garantías.

🤖 “Evalúa la respuesta de los clientes a las estrategias de cobro llevadas a cabo y genera un modelo predictivo simple con acciones preventivas para cada perfil de cliente antes de que entre en situaciones de morosidad. Prepara un informe detallado para compartir con los distintos equipos de la empresa”.

Estos prompts te ayudarán a usar de forma efectiva la IA para optimizar tus estrategias de cobro y tomar decisiones adaptadas a la realidad de cada cliente.

✉️ Solicita una demo de **ELOFICASH** y descubre el resultado de estos prompts en la gestión de tus cuentas por cobrar.

Solicita tu demo

Contacto para más información sobre los servicios y soluciones de COVLINE España:

Sandra Garzón

Email: sandra.garzon@covline.es

Tel.: (+34) 683 517 310

Pablo Mauad

Email: pablo.mauad@covline.es

Tel.: (+34) 661 637 572

www.covline.es