



Offrir un contexte crucial : Soumissions de service rapides, précises et complètes sur le terrain

Étude de cas : Swift Resolutions, Inc.

Swift Resolutions utilise la plateforme d'estimation de coûts XactPRM de Verisk pour améliorer la qualité et les détails de ses offres de service.

Swift Resolutions a été fondée en 2007, et au cours des cinq dernières années, la société de services a doublé sa taille sur le terrain. Son succès a signifié une expansion, elle fournit maintenant des services de préservation des propriétés et de REO pour les clients dans sept États du Midwest des États-Unis, y compris l'Iowa, l'Illinois, le Kansas, le Missouri, le Nebraska, le Dakota du Nord et le Dakota du Sud. Étant donné que la majorité de ces clients sont des sociétés nationales importantes qui gèrent et entretiennent des propriétés reprises, une partie essentielle du travail quotidien de Swift Resolution consiste à créer et à soumettre des soumissions.



Swift Resolutions

srreo.com

Secteur d'activité

Services extérieurs et préservation des propriétés

Partenaire de mise en œuvre

Verisk

Solutions

XacPRM

Principaux défis

Les items à eux seuls ne communiquent pas par défaut les détails cruciaux ni le contexte important derrière une estimation d'entretien de propriété. Pour réduire les temps d'estimation et augmenter les taux d'approbation, Swift Resolutions avait besoin d'un outil qui l'aiderait à créer des récits contextuels pour expliquer et justifier les coûts associés aux estimations qu'elle soumet pour les propriétés qu'elle entretient pour les sociétés nationales.

Principaux avantages

Grâce à XactPRM, Swift Resolutions est en mesure :

- D'atteindre un taux d'approbation plus élevé des soumissions complétées;
- Estimations plus précises;
- Traiter les soumissions 12 fois plus rapidement;
- Fournir un contexte d'estimation plus détaillé.

Le contexte est la clé

Cependant, toutes les soumissions ne sont pas égales entre elles. « Il peut être difficile de communiquer tout ce qui se passe avec une maison », explique Emily Barnes, supervisrice de l'équipe des soumissions. « Les photos ne suffisent pas. Elles ne communiquent pas les odeurs, le contexte ni d'autres facteurs importants. » Swift Resolutions a dû utiliser plusieurs outils différents de gestion des propriétés au fil des ans, par défaut cela lui a permis de connaître la plupart des logiciels disponibles sur le marché. Mais son plus grand client, Altisource, lui a présenté XactPRM.

Selon Swift Resolutions, la caractéristique la plus remarquable de XactPRM est la partie des détails, qui lui permet d'ajouter des photos et des notes approfondies individuellement aux items. En intégrant une plus grande partie de l'histoire dans les items eux-mêmes, leurs estimations de coûts de réparation sont plus faciles à justifier, ils sont davantage en mesure de communiquer une compréhension plus complète des nuances les plus subtiles, et parfois critiques, de la propriété. Par défaut, ce contexte profond est ensuite soutenu par la plus grande base de données de tarification de services qui est mise à jour le plus souvent aux États-Unis.

Combinées, les fonctionnalités de contextualisation de XactPRM et la base de données constamment mise à jour garantissent que les offres de réparation soumises par Swift Resolutions sont contextuellement riches et géographiquement localisées pour la tarification. Depuis l'atteinte de ces avantages, Swift Resolutions est passée de 2 500 estimations par année à près de 17 000 annuellement en 2019.

La plus grande victoire

Pour Swift Resolutions, le résultat le plus important est l'approbation plus régulière des estimations. Leur succès a été d'abord et avant tout motivé par leur éthique de travail et leur souci du détail exceptionnels, grâce à XactPRM dans leur trousse d'outils, ils sont maintenant en mesure de mieux répondre aux questions sur les soumissions elles-mêmes et de justifier les chiffres qu'ils soumettent, ce qui est particulièrement utile lorsque vous travaillez avec des clients qui ne sont pas la principale pan-nationale qu'ils desservent.



« C'est de loin notre outil d'entretien par défaut préféré. Cela nous permet d'ajouter les détails supplémentaires dont nous avons besoin pour communiquer les nuances des propriétés que nous gérons ».



Depuis la mise en œuvre complète de XactPRM il y a plusieurs années, Swift Resolutions a doublé sa taille et a constaté des gains de productivité tout au long de son processus de création d'appels d'offres de réparation. Ils effectuent des estimations de réparation 12 fois plus rapidement qu'avec leur outil d'appel d'offres précédent, ils ont depuis investi davantage dans la solution de FTPP de Verisk pour la gestion de projet. Dans l'ensemble, Swift Resolutions s'attend à une croissance importante au cours des prochaines années alors qu'ils ouvrent leurs services à d'autres clients à travers les États-Unis.

« Lorsque nous produisons nos soumissions avec XactPRM, les clients sont plus susceptibles d'approuver nos soumissions et ils sont plus susceptibles de les approuver plus rapidement ».



Ventes 800 424-9228 / xsales@verisk.com / verisk.com