GoCardless facilita a Podo la completa automatización del proceso de cobro a sus clientes

Gracias al proceso 100% automatizado, la comercializadora de luz y gas reconoce no necesitar un responsable de cobros dentro de la empresa

Según la Comisión Nacional de Mercados y Competencia (CNMC), el 51% de los consumidores españoles se queja de la falta de claridad de la factura de la luz y cerca del 15% de los usuarios está descontento con los cobros indebidos de estas compañías. Conscientes de esta situación, la comercializadora de luz y gas Podo ha logrado reducir al mínimo los errores en el cobro a sus clientes, gracias al uso intensivo del big data y del módulo de cobro que le facilita GoCardless, startup de origen británico dedicada a la gestión y realización de domiciliaciones bancarias online de forma automática.

La transformación digital no era una opción para Podo y, desde su creación, su objetivo estaba claro: construir una plataforma que permitiera realizar todo el proceso de forma 100% automática, desde la contratación del suministro de gas o electricidad hasta la facturación y el cobro a sus clientes.

Con esa visión, desarrollaron una plataforma única en el mundo basada en el uso del cloud de Google y el CRM de Salesforce como piezas tecnológicas clave, donde se incorporarían distintos módulos necesarios para ofrecer un servicio completo a sus clientes.

Según Jorge Capilla, director general de Podo, ‘para poder alcanzar nuestro objetivo de automatizar al máximo los procesos en el caso de los cobros, considerábamos que era fundamental contar con un proveedor que pudiera integrar nuestro concepto de tecnología, pero también que realizara los cobros de una manera eficiente y, por supuesto, que fuera escalable’.

GoCardless se ha convertido en una pieza vital en el proceso de facturación de los clientes de Podo. ‘Nosotros vemos la tecnología como un aliado que nos permite resolver muchos de los problemas reales relacionados con la facturación a clientes, que, en general, suelen quitar mucho tiempo de gestión a las empresas. Hemos conseguido que la domiciliación bancaria sea cada vez más sencilla y que esté al alcance de cualquier empresa, independientemente de su tamaño’, asegura Carlos González-Cadenas, Chief Product and Technology Officer de GoCardless

Sin responsable en el área de cobro, gracias a la automatización

La integración de GoCardless en la plataforma de Podo se realizó en apenas unos días y, gracias a ello, el proceso de cobro se automatizó completamente. Hoy en día, con más de 25.000 clientes y casi dos años después la integración de GoCardless en su plataforma, en Podo no existe ninguna persona responsable de los cobros gracias a la automatización del 100% del proceso.

Desde GoCardless, Carlos González-Cadenas, apunta que «somos conscientes de la importancia que tiene el área de facturación para cualquier empresa, y más si se trata de una compañía de servicios de luz y gas como en este caso. Por ello, estamos orgullosos de saber que desde que Podo decidió integrar la solución de GoCardless en su plataforma, apenas han registrado incidencias técnicas»;

El futuro de Podo pasa por seguir creciendo sin que ningún proceso reste tiempo a sus empleados para lo que realmente importa, y el de GoCardless continúa siendo trabajar para facilitar el proceso de cobro de las empresas, sea cual sea su tamaño o sus necesidades.

Datos de contacto:

Autor

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional Finanzas Emprendedores E-Commerce Otras Industrias](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>