

Billing: Ventajas en la externalización de generación, impresión y envío de facturas

Índice

1. ¿Qué es el billing o marketing de facturas?	4
2. ¿Qué se puede comunicar mediante billing?	6
3. Recursos necesarios para hacer billing	8
4. Ventajas de la externalización del billing	11

El envío de facturas puede ser una poderosa herramienta de marketing para las empresas. Sin embargo, muchas compañías no saben explotar esta forma directa de comunicación con el cliente.

Por medio del billing se aplican técnicas de marketing que logran **desarrollar el potencial que tienen las facturas para enviar mensajes personalizados**. Así, el billing se considera una extensión del mailing.

En este ebook vamos a ver qué es el billing, qué recursos se necesitan para ponerlo en marcha y **las ventajas de la externalización del billing**.



1. ¿Qué es el billing o marketing de facturas?





El billing es la generación y envío de facturas acompañadas de un mensaje comercial. De este modo, las facturas no solo indican el importe que se tiene que pagar, sino que **son un medio para hacer llegar al cliente información que la empresa considera importante.**



Una de las principales ventajas de esta modalidad de marketing es que, al ir acompañando a la factura, **casi el total de los receptores abren el mensaje, sea enviado de forma física (en papel) o digital.** Esto hace que el billing tenga una eficacia muy superior a otros canales de comunicación.

Para que el billing impacte a los receptores, **se debe apostar por la personalización**, incluyendo datos como el nombre de la persona y cambiando el tratamiento o las imágenes incluidas según su edad, su sexo, la región en la que viva o incluso sus hábitos de consumo.

Esto implica la utilización de **herramientas de impresión variable** que permiten modificar parte de los textos o las imágenes de las facturas para adecuarlos a cada receptor. Así, el envío masivo de facturas es totalmente compatible con la personalización.

2. ¿Qué se puede comunicar mediante billing?



No hay que olvidar que los receptores de estas comunicaciones ya son clientes. Por este motivo, el billing es uno de los **mejores canales para la fidelización**. Los mensajes comunicados por este medio pueden trasladar muchos mensajes, como:



3. Recursos necesarios para hacer billing



La generación de facturas de calidad y que formen parte de una **campana de marketing directo** necesitan de una infraestructura tanto física como humana especializada. ¿Qué necesita una empresa para hacer billing?



Un departamento de marketing y comunicación especializado.

Un departamento de marketing y comunicación especializado. El billing requiere de un departamento de marketing que sea capaz de **desarrollar, comunicar y diseñar los mensajes**, echando mano de las últimas tendencias para conseguir captar la atención de los clientes. Además, debe ser capaz de poner en marcha una estrategia de generación de diseños personalizables y variables.



Software de diseño y maquinaria de impresión

Las facturas con diseños personalizados, encartes y datos variables requieren de una maquinaria de impresión con tecnología punta para que el **resultado sea de calidad y llamativo para el cliente**. Además de la maquinaria, se requiere de personal cualificado que pueda operar las máquinas.



Personal para preparación de pedidos

Que realice los plegados, encartados y ensobrados y que deje preparadas las facturas para su envío y distribución.



Software y personal especializado en gestión de bases de datos

Necesitarás un departamento técnico de IT formado en manejar y segmentar eficientemente bases de datos, sin poner en riesgo la protección de datos de los clientes.



4. **Ventajas de la externalización del billing**



El billing puede aportar mucho a una empresa, pero el coste de ponerlo en marcha puede ser demasiado alto para algunas compañías. Además, se trata de una labor de marketing muy especializada, que no forma parte del saber hacer de muchas empresas.

Externalizando la **generación, impresión y envío de facturas** se consiguen reducir los costes y se permite que la empresa se siga centrando en su actividad principal. Así, las principales ventajas de optar por la externalización del billing son:

1

Permite centrar las inversiones en otras áreas de la empresa

Al no necesitar hacer inversiones en software adicional, maquinarias o personal especializado, podrás redirigir la inversión a reforzar otras áreas fundamentales para la empresa.



2

Permite aliviar la carga de trabajo de otras áreas

El área de compras no tendrá que encargarse del abastecimiento de materia prima como tintas o papel.

3

Convierte costes fijos en variables

Externalizando el billing, conviertes el coste fijo de mantener un equipo de marketing e IT en un coste variable.

4

Agilización de la gestión de los cobros

Mediante un servicio ágil y eficaz de emisión de facturas, con el valor añadido del billing.

5

Fidelización de los clientes

Emisión de facturas atractivas que generen una experiencia sorprendente con inserciones publicitarias que apelan al cliente y que ayudan a que repita la compra.

6

Fortalecimiento de la imagen corporativa

Dejar el billing en mano de profesionales te ayuda a reforzar la imagen de la empresa abriendo un canal nuevo de comunicación que permite trasladar información en un formato atractivo.

7

Garantía de protección de datos

El tratamiento de los datos por personal no especializado puede dar lugar a importantes multas por incumplimiento de la Ley Orgánica de Protección de Datos (LOPD). Con la contratación de una empresa externa, dejarás los datos personales de tus clientes en profesionales formados en su correcto procesado y segmentación.

8

Preparación para el envío

Tu empresa se ahorrará el proceso de plegado, ensobrado y envío de facturas. La empresa contratada también puede ocuparse de todo el proceso de clasificación y envío, incluyendo el franqueo, la gestión y la entrega en Correos.

9

Destaca sobre la competencia

Con un diseño y una personalización del mensaje que capte la atención de tus clientes. Una empresa especializada en billing podrá hacer muchas propuestas innovadoras para cautivar a tus clientes y aumentar las ventas.

10

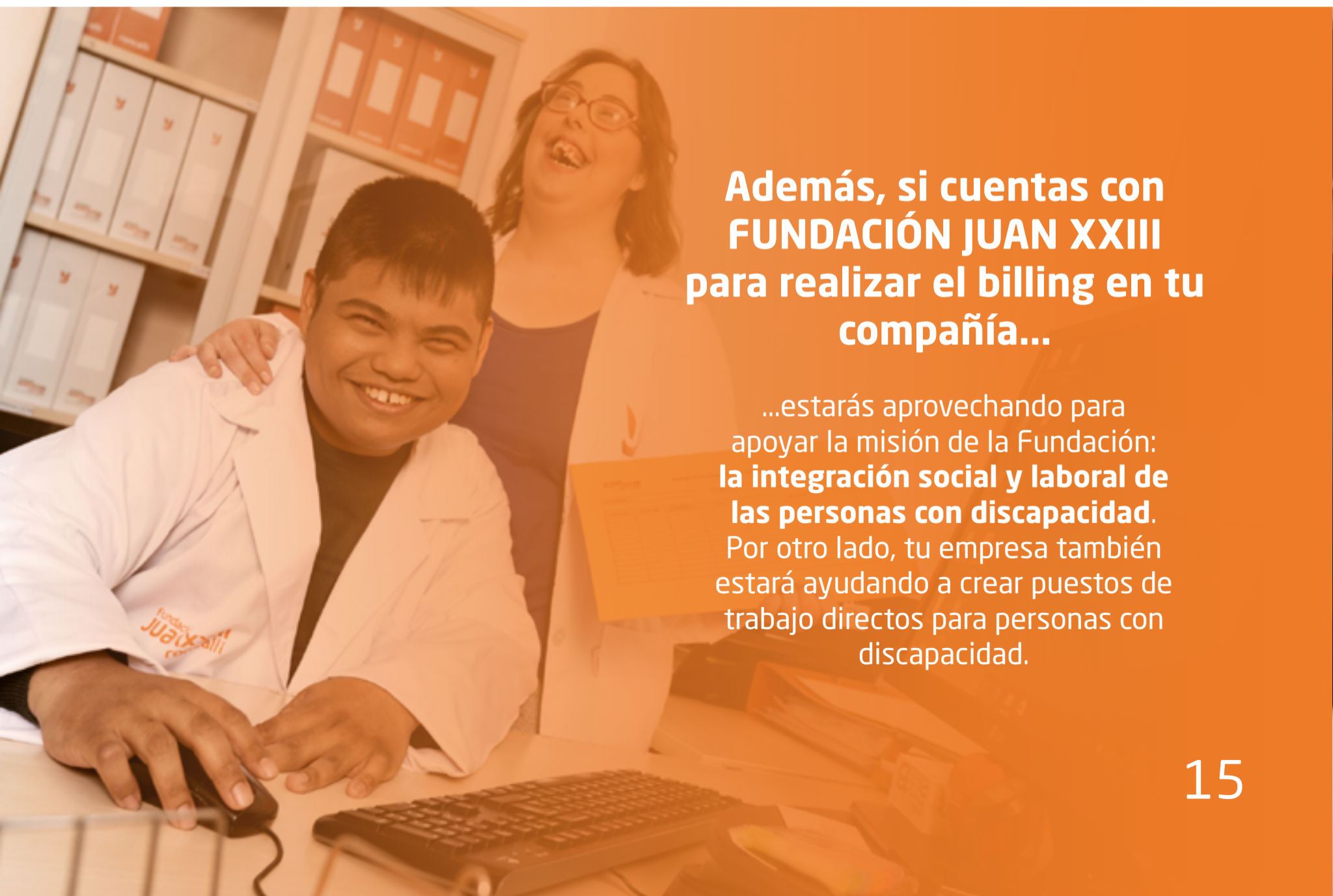
Posibilidad de cumplir con la Ley General de Discapacidad

Si eliges a un Centro Especial de Empleo, como el de FUNDACIÓN JUAN XXIII, para que se encargue de tu billing, tendrás la posibilidad de cumplir de este modo con la Ley General de Discapacidad, una normativa de obligado cumplimiento para las empresas de 50 o más empleados.

11

Refuerza los valores de la empresa

El billing es una herramienta perfecta para comunicar a tus clientes los valores de la empresa y las acciones de Responsabilidad Social Corporativa que lleva a cabo.



Además, si cuentas con FUNDACIÓN JUAN XXIII para realizar el billing en tu compañía...

...estarás aprovechando para apoyar la misión de la Fundación: **la integración social y laboral de las personas con discapacidad.** Por otro lado, tu empresa también estará ayudando a crear puestos de trabajo directos para personas con discapacidad.

¿Quieres que nos ocupemos del billing en tu empresa?

En FUNDACIÓN JUAN XXIII podemos ayudarte a:

- 1. Personalizar facturas únicas para cada cliente de tu empresa**
- 2. Imprimirlas con la mejor tecnología**
- 3. Plegarlas (manual o automáticamente)**
- 4. Ensobrarlas y entregarlas en correos**
- 5. ¡Listas para repartir puerta a puerta!**

Al contratar el servicio de billing de FUNDACIÓN JUAN XXIII conseguirás aportar valor extra en tus facturas al mismo tiempo que ayudas a construir una **sociedad más justa.**

CONTÁCTANOS





fundación
JuanXXIII
MARKETING DIRECTO

Sede central

Avenida Gran Vía del Este, 1
28032, Vicálvaro, Madrid.

Email

comunicacion@fundacionjuan23roncalli.org

[IR A LA WEB](#)