

Tudo que o parceiro precisa

Wiz amplia plataforma de capacitação online para atender melhor as empresas clientes com a solução PPW

Com poucos cliques, Andrea Carlos, gerente da Brasil Bens, empresa especializada na venda e gestão de cotas de consórcio, cadastra toda a sua rede de 300 representantes de forma online no PPW (Portal Parceiros Wiz), que agrega, entre outros serviços, uma série de ferramentas de treinamento e desenvolvimento profissional.

Na avaliação da gestora, as aulas oferecidas neste canal impactam diretamente o seu negócio ao fornecer a capacitação necessária para impulsionar as vendas de sua equipe. “Os cursos são completos, dispõem de simuladores que verificam a nossa absorção do conteúdo. Isso é muito importante e traz um valor agregado ainda maior para o produto da Wiz”, afirma.

Parceira desde 2018, Andrea acompanha, ao longo dos anos, a evolução da Wiz Parceiros, unidade de negócio cujo principal objetivo é dar suporte completo à distribuição de crédito a partir do relacionamento digital e presencial em todo o país. Desde fevereiro deste ano, o PPW disponibiliza a todos os parceiros um canal que vai além da simples oferta de cursos: a universidade corporativa Wizity.

O projeto faz parte de um plano de investimento em tecnologia e no desen-

volvimento das pessoas. “Repaginamos esse ambiente que era simplesmente um repositório fixo de conteúdo. Saímos de um EAD [Educação a Distância] padrão para uma plataforma de interação, ensino e capacitação”, explica Maira Fonseca, superintendente de estruturação e performance da Wiz Parceiros.

A flexibilidade da plataforma permite estruturar os cursos de acordo com a demanda de cada parceiro, de forma personalizada e a partir de sua trajetória de vendas. Entre os temas abordados nas aulas estão módulos de consultoria, consórcio, tutorial sobre como utilizar o PPW e aulas para certificações importantes no mercado, como a PCA10, exigida pela Associação Brasileira de Consórcio (Abac). Além disso, a Wizity também disponibiliza módulos para quem está iniciando a operação com Home Equity, produto de crédito de garantia imobiliária em alta no mercado (leia mais na página 8).

Informações de negócios

Nos últimos meses, o Brasil, assim como boa parte do mundo, foi afetado por uma crise sem precedentes que impactou a vida de milhões de pessoas. Um levantamento da empresa de geolocali-

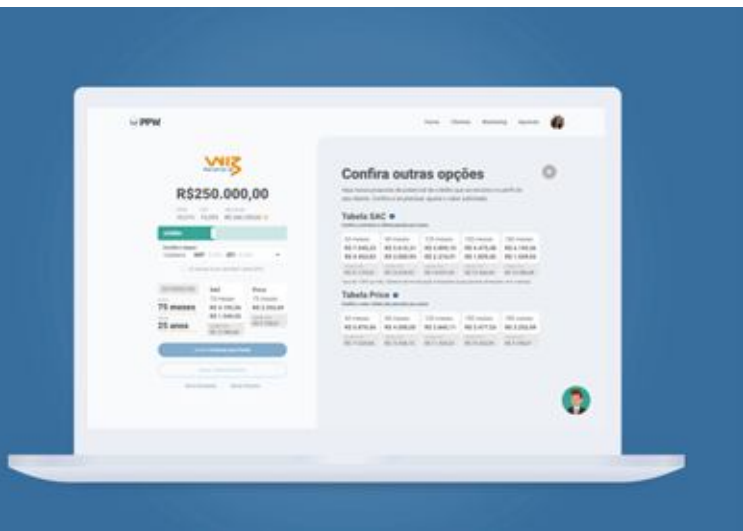


Maira Fonseca, superintendente de estruturação e performance da Wiz Parceiros

zação In Loco mostrou que no início de abril mais da metade da população brasileira estava recolhida em casa, respeitando a quarentena (51,8%). Nesse novo cenário transformado pela pandemia do coronavírus, o PPW e a Wizity foram fundamentais para manter a proximidade entre os parceiros e a companhia. Isso se deu porque todos os cursos presenciais foram suspensos e adaptados para a modalidade à distância, dentro do portal, para garantir a continuidade dos treinamentos.

Com a ampliação da oferta de cursos digitais aos parceiros em um momento





crítico, a Wiz se comprometeu a levar, além de treinamento, informações relevantes para o negócio em que atua. Neste novo ambiente de aprendizagem, os profissionais têm a oportunidade de criar comunidades e fóruns, assim como discutir assuntos específicos sobre o mercado de consórcios.

Gerenciamento autônomo

O Portal Parceiros Wiz (PPW) nasceu em 2017 e é uma das mais importantes ferramentas da Wiz Parceiros. Oferece soluções digitais e exclusivas a 2 mil usuários inscritos, como os cursos personalizados disponibilizados pela universidade corporativa Wizity, além de ferramentas que ajudam o parceiro no momento da

venda, de forma rápida e intuitiva, com total autonomia de gerenciamento.

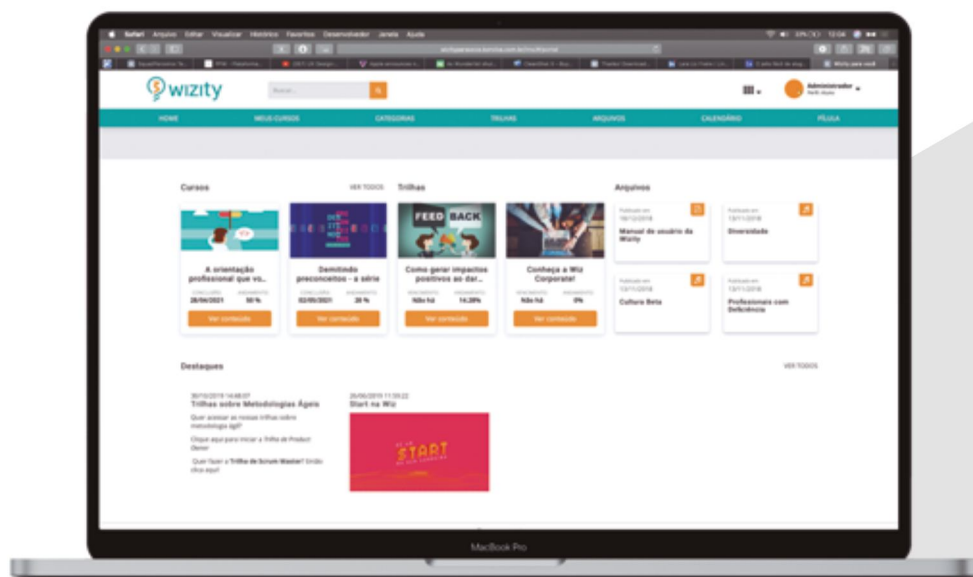
Uma das funcionalidades é o simulador de múltiplas cotas, que possibilita que o parceiro acompanhe o valor exato que cada cliente terá que pagar. Em geral, são feitas cerca de 20 mil simulações por mês dentro da plataforma.

O usuário pode ainda acompanhar, pelo Portal, a carteira de clientes e os níveis de inadimplência. Com isso, ele melhora sua remuneração na participação de resultados com a administradora. Outra utilidade relacionada à gestão de carteira é o acompanhamento da curva de permanência de clientes, cujos números servem de insumos para corrigir desvios, aumentar o percentual

de retenção e a rentabilidade.

Disponível 24 horas por dia, o PPW disponibiliza um canal de chamados para que os parceiros possam tirar dúvidas sobre produtos, processos, sistemas e pagamentos. "O PPW é dinâmico, trabalhamos constantemente em agregar novas funcionalidades, que possam facilitar o dia a dia do nosso parceiro. Nosso objetivo é usar a tecnologia para gerar mais negócios com maior eficiência operacional", completa a executiva.

Para garantir constante evolução da solução, há um time multidisciplinar, composto por profissionais de tecnologia e negócio que atuam de forma dedicada e exclusiva para desenvolver novas funcionalidades alinhadas com os desafios da Wiz Parceiros.



Os cursos disponíveis na Wizity para parceiros, a universidade corporativa da Wiz

- Consórcio sem barreiras
- Melhore suas vendas
- História do consórcio
- Manual do Home Equity