



Los 8 mejores consejos
para elegir a tu proveedor
de tarjetas de beneficios
para empleados



Bienvenido, si te encuentras leyendo este eBook es porque muy probablemente estás en búsqueda de seleccionar a un proveedor de [tarjeta de beneficios para empleados](#); en México hay una oferta muy amplia de este tipo de servicios.

Es por lo anterior, que hemos preparado este práctico manual con el propósito de ofrecerte una guía que te ayudará a conocer los puntos más importantes para que puedas seleccionar a la segura entre tantas opciones.

1

Expertise multidisciplinario

Brindar multiservicios que mejoren la calidad de vida de las personas requiere de un equipo integrado por profesionales de diversas especialidades, es por lo anterior que el proveedor que elijas debe contar con expertos en áreas como:

Médicos generales y de alta especialidad, odontólogos, optometristas, paramédicos, psicólogos, nutricionistas, abogados, profesores, gestores, ejecutivos de atención al cliente.

Incluso el agente de ventas debe destacarse en su servicio para brindarte toda la información que necesites y resolver todas tus dudas.

Es muy importante que tu prospecto de proveedor te compruebe su experiencia que te permita tener la certidumbre de que la empresa que vas a contratar cuenta con un equipo especializado.

“La experiencia es el aprendizaje sobre los errores del pasado”



2 Procedimientos y políticas

Una empresa proveedora de beneficios para empleados debe contar con técnicas y métodos para ofrecer el mejor servicio, que permita transmitir a los usuarios finales un alto valor del programa, para el beneficio de su familia y el suyo propio.

El mejor prospecto de proveedor será quien te proporcione sin regateos, contrato, condiciones y alcance de los beneficios, speech de servicio, procedimientos y flujogramas de servicio, planes de contingencias, matriz de escalamiento, etc.

“Con orden y disciplina todo se puede lograr”



3 Filosofía de servicio

Un proveedor de beneficios para empleados que conoce su negocio y que conoce lo que hace, no tendrá ningún problema en brindarte por escrito o incluso dentro del contrato garantías de servicio.

Una compañía cuya mística es brindar servicio, iniciará con un compromiso de ganarse tu confianza escuchando tus necesidades y requerimientos desde el inicio.

Un proveedor que no se obliga a atender los retos que le plantea un cliente potencial, te podrá vender servicios pero nunca te dará soluciones, trata de asegurarte que la organización que estás por contratar no sea solo publicidad y practique el servicio al cliente desde el proceso de venta.



4 Taylor Plan

Nadie mejor que tú conoce el perfil de tus empleados, sus necesidades y requerimientos. Solo adquiere un programa de beneficios prediseñado si consideras que este tiene los atributos que agreguen valor a la relación con tu personal.

Existen muchos proveedores que pueden diseñar un programa de beneficios de acuerdo a tus necesidades.

Por ejemplo, tal vez por presupuesto no desees adquirir el seguro de accidentes personales, verifica que el prospecto de proveedor tenga la flexibilidad de diseñar un traje a tu medida.

“Los problemas son oportunidades para demostrar lo que se sabe”



5 Transparencia

Actualmente la tecnología permite entregar de manera rápida y oportuna información acerca del uso del programa, en qué ciudad del país es donde más lo usan, qué servicio es el más solicitado, etc.

Es altamente recomendable que durante el acercamiento con un proveedor, preguntes de qué forma y cada cuánto tiempo recibirás los reportes de resultados, de esta manera podrás visualizar el impacto positivo de tu programa de beneficios en los empleados.

Un proveedor que no cuente con un sistema informático para entregar reportes con la periodicidad que tu necesitas, es un prestador obsoleto.



6 Tamaño del proveedor

Si un proveedor potencial sólo puede argumentar el tamaño de la compañía, para seducirte como cliente, tal vez a futuro no cubra todas tus expectativas.

En esta industria incluso una multinacional puede tener mala reputación, así que investiga un poco los antecedentes de la empresa y sus principales ejecutivos en fuentes confiables de internet, por ejemplo LinkedIn.

El tamaño de tu posible proveedor no es el único referente a tomar en cuenta, antes debes analizar su estructura y capacidad de servicio que pueda ofrecerte.

Toma en cuenta que para un proveedor muy grande tal vez puedas ser un cliente más y una muy chica no tenga la capacidad de entregar el programa y servicio de calidad que tu necesitas.



7 Verifica

Evalúa el potencial de tu probable proveedor, verificando las siguientes categorías:

» **Red de servicio.** Existen proveedores locales, regionales y nacionales, estos últimos deben probar que cuentan con la estructura, elementos técnicos y sistema informático para que tu programa de beneficios sea un éxito. Pide la red de servicio.

» **Servicio 24/7.** El objetivo es dar mayor calidad de vida a tus empleados en cualquier momento, por lo tanto el proveedor que te encuentres seleccionando, debe tener la capacidad de responder las 24 horas todos los días del año. Haz una llamada sorpresa a su [contact center](#).

» **Directorio de proveedores.** Es importante que puedas verificar cual es la red y en qué ciudades tiene presencia. Solicita un acceso provisional al directorio en tu proceso de selección de proveedor.

Verificar estos elementos te dará cierto grado de certeza de quién de los proveedores a seleccionar son confiables. Un proveedor de confianza te ayudará a cumplir tus objetivos y no te provocará dolores de cabeza.



8 Usabilidad

Este es un concepto muy importante, el programa de beneficios que vas a implementar debe integrarse por servicios que tengan una probabilidad razonable de usarse por parte de los empleados.

Confirma que el proveedor que estás evaluando te ofrezca mecanismos para impulsar el conocimiento y uso del programa de beneficios por parte de los usuarios.

Especial consideración debe tener el tema de la implementación del programa de beneficios, una deficiente puesta en marcha de este plan de servicios, puede significar que no se use o incluso que recibas quejas por parte de los usuarios.

Recuerda, un programa que no se usa, no te servirá para alcanzar tus objetivos.



9 Conclusión

Antes de contratar a un prestador de programas de beneficios para empleados, debes revisar los temas señalados en este ebook.

Previo al inicio del proceso de contratación también te recomendamos tener claro los siguientes aspectos que te permitirán obtener la propuesta más adecuada a tus necesidades:

» Cobertura individual o familiar. Si requieres la cobertura familiar pregunta a cuántos miembros de la familia cubre el programa.

» Investiga cuáles beneficios no pueden faltar en tu programa para los empleados, e identifica

qué servicios no aportan valor al mismo. así tendrás claro qué producto es el que necesitas.

» Si tienes grupos de empleados en diferentes ciudades, asegurate de que el proveedor tenga red de servicio en donde lo necesitas.

» Si estás pensando en que tu programa se reconozca por medio de una tarjeta de descuentos, también debes considerarla logística para su control, envío y administración. Estamos seguros que algunos proveedores potenciales tendrán una alternativa en caso de que la necesites.

» Si requieres tarjeta plástica pregunta si el diseño te lo pueden personalizar con la imagen de tu compañía.

» No importa si el programa lo necesitas para decenas o centenas de empleados, sé claro en el número de usuarios, así podrás obtener la propuesta económica exacta para tus necesidades.

Sabemos que el tiempo apremia, así que si no te es posible verificar todos los temas selecciona un par de ellos que te parezcan los más importantes para tu proyecto.



Quality Assist tiene 30 años de experiencia en el mercado mexicano y ha desarrollado una plataforma con más de 100 beneficios para empleados, cuenta con un contact center 24/7 especializado en servicios de asistencia. Su red de servicio está integrada por 8,000 proveedores en 230 ciudades y localidades de México. Nuestro club de descuentos en comercios ofrece promociones y privilegios exclusivos, en más de 5,000 establecimientos en las principales ciudades del país en tiendas, restaurantes, servicios varios, hoteles y lugares de entretenimiento.

 info@qualityassist.mx

 +52 1 55 3178 1274

