



WWS one to one

Eine leistungsstarke Lösung für personalisiertes Marketing



WWS one to one (WWS OTO) ist eine stabile und bewährte Marketinglösung für GA, die das unpersönliche SB-Gerät in einen personalisierten Kommunikationskanal umwandelt und eine ansprechendere Erfahrung für Ihre Kunden bereithält.

Mit WWS OTO können Sie das Potential jeder Kundeninteraktion über zielgerichtete Marketingbotschaften und Produktangebote maximieren.

Sie suchen nach Wegen zur Steigerung der Produktumsätze?

Der GA-Kanal bleibt für die Kunden ein sehr beliebter Banking-Service und die am häufigsten genutzte Anlaufstelle zwischen der Bank und ihren Kunden. Die intelligenten Funktionen von WWS one to one Marketing ermöglichen es den Banken, ihre Vermarktungs- und Absatzchancen vollständig individuell an die Bedürfnisse und Präferenzen des einzelnen Kunden anzupassen. Kunden reagieren positiver auf Produktangebote, die für ihre eigenen Gegebenheiten relevant sind. WWS OTO stellt sicher, dass Ihre Kunden Angebote und Werbeinformationen erhalten, die direkt auf ihre Bedürfnisse ausgerichtet sind. Beispielsweise können Finanzinstitute für bestimmte Kreditkarten-, Hypotheken- oder sonstige Finanzierungsprodukte gezielt bei denjenigen GA-Nutzern Werbung betreiben, die vorqualifiziert sind.

Sie suchen nach Wegen zur Gewinnung von Neukunden?

Der Komfort des GA-Kanals nimmt bei den Kunden nach wie vor einen hohen Stellenwert ein. Während viele Kunden bevorzugt die GA ihrer eigenen Bank nutzen, werden viele andere gern auf den Automaten zugreifen, der sich am nächsten zu ihnen befindet. Für fortschrittliche Banken sind diese Transaktionen von Nichtkunden eine ideale Gelegenheit, neue Kunden anzuwerben. Gekoppelt mit attraktiven Anreizen für eine Kontoeröffnung kann ein überzeugendes Transaktionserlebnis ein wichtiger Bestandteil jeder Strategie zur Kundengewinnung sein. WWS OTO macht es leicht, Nichtkunden unter Hervorhebung der Alleinstellungsmerkmale des Instituts gezielt mit Registrierungsangeboten und Werbeaktionen anzusprechen.

Sie suchen nach Wegen, um die Präferenzen Ihrer Kunden besser zu verstehen?

Das Wissen über Ihre Kunden ist ein entscheidendes Element beim Kampf um Kundenbindung und verbesserte Rentabilität. WWS OTO ist dank ihrer Fähigkeit, mittels Nutzung interaktiver Marketingkampagnen direkt Informationen über Kundenpräferenzen einzuholen, eine wertvolle Ergänzung zu jedem Kundenbeziehungsprogramm. So kann z. B. eine Werbung für Autokredite eine klarstellende Frage enthalten wie: "Sind Sie an weiteren Informationen interessiert?", Kunden können ihr Interesse einfach bestätigen, indem sie die vorgegebenen Antwortmöglichkeiten nutzen. Die aus dem Kundenfeedback gewonnenen Informationen werden sofort zu Analyse- und Nachverfolgungszwecken erfasst.

Sie suchen nach Wegen zur Erschließung neuer Einnahmequellen?

Die Vermarktung von Produkten und Services über den GA-Kanal ist eine attraktive Option für die Verstärkung oder den Ersatz der klassischen Werbung mittels Postwurfsendungen. Ein typischer Transaktionszyklus beinhaltet mehrere naturbedingte Wartepunkte, z. B. während der Autorisierung, solange Bargeld ausgegeben wird und während der Beleg gedruckt wird. Diese Marketingpunkte sind ideale Gelegenheiten zur Bewerbung von Partnerprodukten und Sonderangeboten, ohne Verzögerungen bei der Erfüllung der Bedürfnisse Ihrer Kunden zu verursachen. Standort- und zeitabhängige Kampagnen, bei denen Partnerprodukte beworben werden, können besonders rentabel sein, wie z. B. Sonderangebote für Kaffee oder Fastfood auf Bahnhöfen und in anderen umsatzstarken Pendlerbereichen.

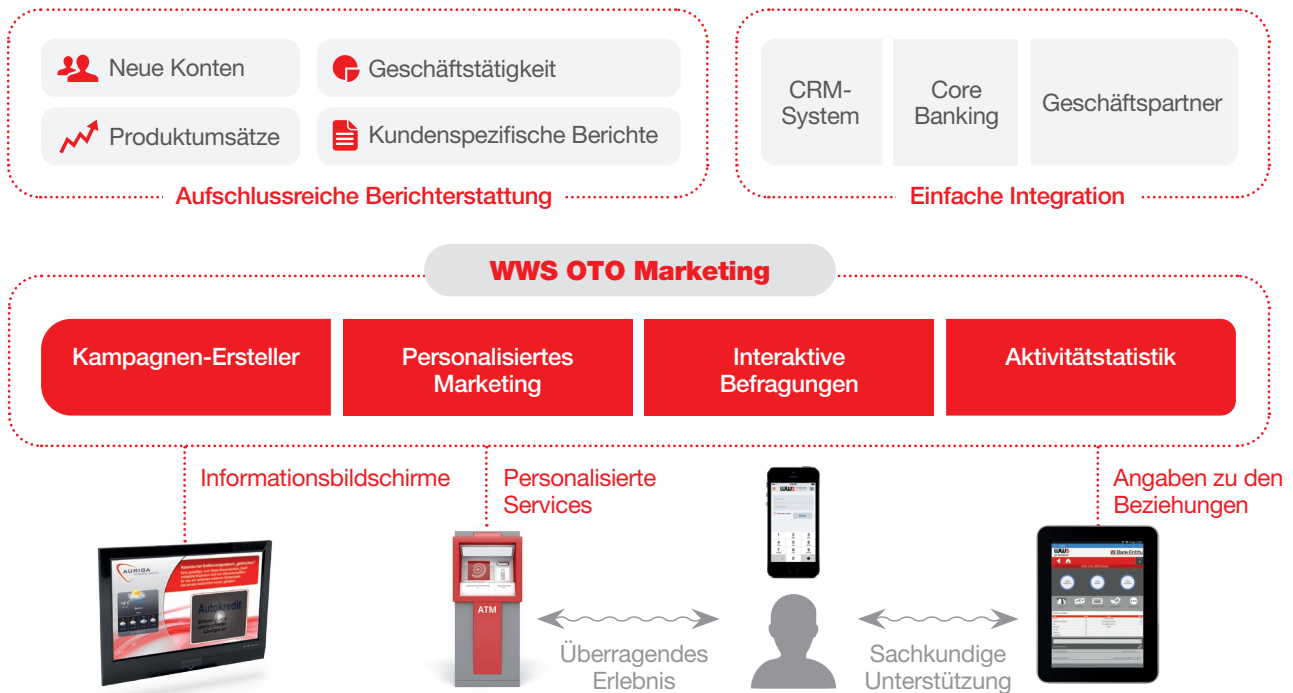
Zusätzlich zu den Werbestrategien Dritter erleichtert WWS OTO ebenfalls zusätzliche Einnahmen über den Verkauf von Fremdprodukten, einschließlich Prepaid-Gutscheinen für Musik, Online-Spiele, zum Aufladen von Mobiltelefonen, zur Bezahlung von Rechnungen und staatlichen Steuern.



Selbstbestimmtes Markenerlebnis

Die starke Ausbreitung der fortgeschrittenen SB-Geräte und des Mobile Banking bieten den eindeutigen Vorteil, dass der Zugang zu Banking-Services zu jedem beliebigen Zeitpunkt verfügbar ist. Die Automatisierung von Routinetransaktionen wird gern von den Kunden angenommen und ermöglicht den Banken die Sicherung erheblicher Kosteneinsparungen bei der Bereitstellung großvolumiger Transaktionen von geringem Wert. Die weitverbreitete Nutzung der Automatisierung von Services kann jedoch negative Auswirkungen haben, wenn sie ohne Berücksichtigung der erforderlichen „menschlichen Komponente“ oder Bereitstellung einer integrierten und personalisierten Erfahrung eingesetzt wird.

WWS OTO überwindet die Nachteile einer umfassenden Automatisierung von Services mittels Schaffung eines wirklich integrierten und selbstbestimmten Markenerlebnisses für alle Ihre Kunden. WWS OTO bietet ein umfassendes Paket von Marketing- und personalisierten Serviceoptionen, die die Kundentreue und deren Bindung an ihre Bank festigen.



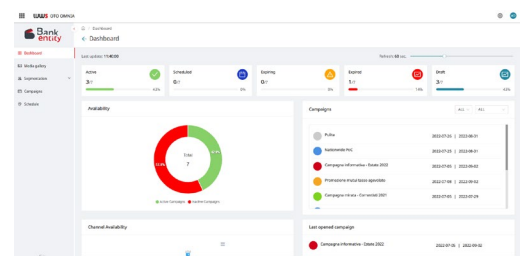
WWS OTO ermöglicht es den Banken, die Präferenzen ihrer Kunden mittels interaktiver Befragungen über die SB-, Mobile- und PC-Banking-Kanäle mühelos näher zu bestimmen. Diese Präferenzen können dann für die Personalisierung und Optimierung des Banking-Erlebnisses jedes Kunden verwendet werden. Mit WWS OTO können Kunden sogar ihre eigenen GA-Menüs erstellen und ihre eigenen bevorzugten Transaktionen für den bestmöglichen zeitsparenden Komfort aufführen. WWS OTO optimiert ebenfalls die unterstützte SB-Erfahrung durch die Bereitstellung von Echtzeit-Kundeninformationen für die Filialmitarbeiter, einschließlich ihres bisherigen Kontoverlaufs, ihrer Präferenzen und der auf der Demografie und den Produktinteressen der Kunden basierenden Folgeaktivitäten.



Leistungsstarke Geschäftseinblicke

Der Performance Tracker von WWS OTO erkennt schnell, wie oft jede Kampagne einem Kunden angezeigt wurde. Bei interaktiven Kampagnen erfasst WWS OTO ebenfalls die Auswahlen beim Kundenfeedback und die Berichte zu den aggregierten Auswahlsummen.

WWS OTO dokumentiert ebenfalls sicher die Karten-PAN im Zusammenhang mit jeder Kampagne, die zwecks weiterer Analyse angezeigt wird. WWS OTO kann auch den Anzeigeverlauf der Kampagne für einen bestimmten Kunden in Echtzeit bereitstellen, um fundiertere Interaktionen mit dem Kunden leichter zu ermöglichen. Ein Filialmitarbeiter kann beispielsweise die Kampagnen erhalten, die dem Kunden bereits angezeigt wurden, einschließlich dessen Reaktionen auf interaktive Befragungen. Der Filialmitarbeiter kann ebenfalls zusätzliche relevante Produktinformationen und Folgeaktionen erhalten, die auf diesen Kunden zugeschnitten sind.





Die Merkmale auf einen Blick

WWS OTO ist eine komplette Marketinglösung für den GA-Kanal und kann problemlos erweitert werden, um über Digital Signage Displays, PC, mobile Endgeräte, GA, Kioske und ASD eine einheitliche Marketingstrategie bereitzustellen. Die Funktionen von WWS OTO Marketing umfassen:

- ✓ Multimedia-Kampagnen an GA/ ASD während der "Idle Loop" (Leerlaufschleife) und während der Marketingpunkte
- ✓ Interaktive Marketingumfragen liefern ein umgehendes Feedback zu den Bedürfnissen und Präferenzen der Kunden
- ✓ Optionale Integration in filialinternes Digital Signage
- ✓ Werbeangebote Dritter, einschließlich der Verteilung elektronischer und gedruckter Gutscheine
- ✓ Einfache Integration in CRM-Systeme für vollständig personalisierte Werbebotschaften und Werbematerialien
- ✓ Der integrierte Kampagnen-Editor vereinfacht die Erstellung neuer Kampagnen
- ✓ Vollautomatische Verteilung neuer Kampagnen auf alle Geräte für einen störungsfreien Betrieb



Mühevolle Erstellung von Kampagnen, einfache Bereitstellung

WWS OTO beinhaltet einen per "Drag and Drop" funktionierenden Kampagnen-Editor, der die Erstellung von Marketingkampagnen vereinfacht. Der Kampagnen-Editor unterstützt Video, Bilder, Audio-Clips, Hintergrundbilder und Text mittels Verwendung eines Drag-and-Drop-Editors. Es können mehrere Kampagnen erstellt und mit speziellen Display-Trigger, einschließlich Institutsidentifikatoren, geografischer Regionen mit Provinzen und Städten, benutzerdefinierter GA-Gruppen und benutzerdefinierter Karten-PAN-Gruppen, verknüpft werden.

WWS OTO unterstützt ein Standard-Maker/Checker-Modell für die Erstellung und den Einsatz von Marketingkampagnen. Den an der Erstellung neuer Kampagnen beteiligten Mitarbeitern und dem für die Einführung in der Produktion zuständigen Personal können verschiedene Zugriffsberechtigungen zugewiesen werden. WWS OTO beinhaltet ebenfalls ein vollständiges Dateiverteilungs-Untersystem für die automatisierte Verteilung von Medienressourcen auf alle Geräte im Netzwerk. Eine intelligente Ablaufplanung stellt sicher, dass die Aktualisierung von Marketingkampagnen selbst bei Netzwerken mit niedriger Bandbreite keine Auswirkung auf die Betriebsleistung hat.



Eine echte Multivendor-Lösung

Auriga ist ein herstellerunabhängiger Softwareanbieter und hat sich voll und ganz der Bereitstellung echter Multivendor-GA-Marketinglösungen verschrieben. WWS wurde auf einer umfassenden Palette von GA, ASD, Deposit- und Cash-Recycling-Automaten unabhängig zertifiziert. Auriga befasst sich kontinuierlich mit der Terminal-Zertifizierung für eine steigende Anzahl von Anbietern und Modellen, die reine Bargeldgeräte, Deposit-, Recycling-, Kiosk- und hochentwickelte Multifunktionsgeräte abdecken. Die Koordinierung der Zertifizierungen ist in der Regel ein koordiniertes gemeinsames Unterfangen mit den Ingenieuren des GA-Herstellers, die häufig an der Seite des Auriga-Teams an den Prüfungen teilnehmen.

Mit WWS OTO Marketing können sich Banken und Finanzinstitute bei der Auswahl der Hardware-Geräte, die ihre Geschäftsziele am besten unterstützen, rundum sorglos und unabhängig fühlen. Die überragende operationale Leistung von WWS ist unabhängig von der Größe des Netzwerks oder der Mischung der betroffenen GA-Hardware sichergestellt.