

UWS
one to one OMNIA

AURIGA
the banking e-volution

WWS one to one

Solution marketing accrue et personnalisée



WWS one to one (WWS OTO) est une solution de marketing robuste et éprouvée, qui transforme le canal impersonnel qu'est le libre-service en canal de communication personnalisé, apportant à vos clients une expérience plus engageante.

WWS OTO vous permet de maximiser le potentiel de chaque interaction client grâce à des messages marketing et des offres produits ciblés.

Vous souhaitez développer vos ventes de produits et services ?

Très apprécié des consommateurs, l'automate bancaire reste le point de contact le plus fréquent entre la banque et ses clients. Les fonctionnalités de marketing de WWS one to one permettent aux banques de personnaliser entièrement leurs offres commerciales selon les besoins et préférences individuelles de chaque client. Les clients reçoivent plus favorablement les offres produit qui leur sont pertinentes : WWS OTO garantit ainsi que vos clients reçoivent les offres et promotions répondant à leurs besoins. Les institutions financières peuvent notamment promouvoir de manière sélective sur leurs automates certaines cartes bancaires, des emprunts immobiliers ou autres produits financiers auprès des seuls utilisateurs préqualifiés.

Vous souhaitez attirer de nouveaux clients ?

Le canal automate offre un confort d'utilisation important aux consommateurs. Si certains préfèrent se rendre sur un GAB de leur banque, d'autres utilisent volontiers le GAB le plus proche d'eux. Ces transactions faites par des clients d'autres banques représentent pour les banques une occasion en or pour démarcher de nouveaux clients. Une expérience utilisateur engageante, doublée d'incitations à l'ouverture d'un compte, peuvent être des éléments importants de toute stratégie d'acquisition de nouveaux clients. WWS OTO permet de cibler facilement les "non-clients", avec des offres d'adhésion et des promotions qui mettent en avant les avantages uniques de l'établissement.

Vous souhaitez mieux connaître les préférences de vos clients ?

La compréhension des clients est un élément essentiel de votre effort de fidélisation et d'amélioration de la rentabilité. WWS OTO représente un outil complémentaire précieux à votre programme de relation clients, permettant de recueillir directement les préférences des clients grâce à des campagnes marketing interactives. Par exemple, une offre de crédit automobile pourra inclure la question "Souhaitez-vous plus d'informations?". Les clients pourront facilement confirmer leur intérêt grâce aux options de réponse prédéfinies, et le retour des clients sera immédiatement enregistré, analysé et suivi.

Vous souhaitez diversifier votre chiffre d'affaires ?

Le marketing de vos produits et services sur le canal automates est une option avantageuse en remplacement ou en complément du traditionnel publipostage. Toute transaction à l'automate comporte des temps d'attente : quand l'autorisation est en cours, lors de la distribution des billets ou l'impression du reçu. Autant d'occasions idéales pour proposer les produits de partenaires ou des promotions sans pour autant allonger le temps du service rendu au client. Les campagnes ponctuelles de produits de partenaires en fonction du moment et de l'endroit peuvent s'avérer particulièrement rentables, par exemple une offre de café ou de sandwich dans une gare ou un autre site à fort volume de visites.

Outre les stratégies de communication pour le compte de tiers, WWS OTO permet aussi de générer des ventes additionnelles de produits de partenaires tels que des bons prépayés pour un concert, des jeux en ligne, des cartes de recharge pour mobiles, billets de train ou de spectacle, règlements de factures ou d'impôts.



Expérience de marque intégrée

La prolifération de solutions évoluées de libre-service et de banque en ligne offre clairement l'avantage d'un accès aux services bancaires à toute heure et depuis le canal de son choix. L'automatisation des opérations de routine est bien acceptée par les clients et permet aux banques de réaliser des économies substantielles sur un fort volume de transactions à faible valeur ajoutée. Toutefois, la banalisation des services automatisés peut avoir des conséquences négatives si l'on oublie le besoin de conseil humain ou d'une approche intégrée et personnalisée.

WWS OTO résout ainsi les inconvénients de l'automatisation à grande échelle des services en créant une expérience de marque intégrée et renforcée pour tous vos clients. WWS OTO fournit une offre complète de services personnalisés et d'options commerciales qui renforcent la fidélité du client avec sa banque.



WWS OTO Marketing



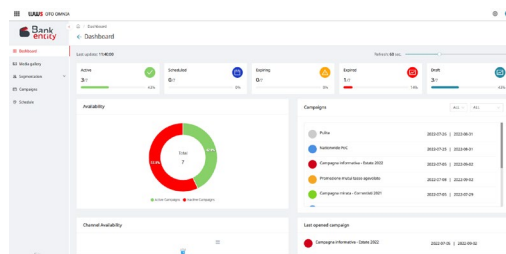
WWS OTO permet aux banques de recueillir aisément les préférences de leurs clients grâce à des campagnes interactives sur les canaux libre-service, mobile et en ligne. Ces préférences servent ensuite à personnaliser et améliorer l'expérience bancaire de chaque client sur chacun des canaux de distribution. Avec WWS OTO, les clients peuvent même configurer depuis leur mobile leur propre menu sur l'automate, pour un confort et un gain de temps optimal. De plus, WWS OTO rationalise le libre-service assisté en fournissant en temps réel aux conseillers en agence les informations sur le client : historique du compte, préférences, actions de suivi selon ses caractéristiques sociodémographiques et les produits susceptibles de l'intéresser.



Outil commercial puissant

Le Performance Tracker de WWS OTO compte le nombre de fois qu'une offre a été présentée à un client. Dans le cas de campagnes interactives, WWS OTO enregistre les réponses des clients et établit un rapport global de synthèse.

De plus, à des fins d'analyse, WWS OTO enregistre en mode sécurisé le PAN de la carte associé à chaque offre affichée. WWS OTO peut aussi fournir l'historique d'affichage d'offres pour un client donné en temps réel afin d'engendrer des interactions plus éclairées et personnalisées. L'employé d'agence peut notamment recevoir les offres commerciales présentées à un client, ses réponses aux campagnes interactives, toutes informations produits pertinentes, ainsi que les actions de suivi le concernant.





Synthèse des fonctionnalités

WWS OTO est une solution de marketing complète pour le canal automate, qui peut aisément être enrichie pour fournir une stratégie marketing unifiée sur affichages dynamiques, ordinateurs, smartphones et tablettes, GAB, bornes et automates de libre-service assisté.

- ✓ Campagnes multimédia sur GAB/ automate de libre-service assisté durant les temps d'attente et les points de marketing
- ✓ Campagnes marketing interactives pour des réponses immédiates aux besoins et préférences clients
- ✓ Possibilité d'intégration avec l'affichage dynamique en agence
- ✓ Offres promotionnelles de partenaires, avec distribution de bons électroniques ou papier
- ✓ Intégration aisée avec votre CRM pour des messages marketing ciblés et des promotions personnalisées
- ✓ Editeur de campagne intégré simplifiant la création de campagnes marketing
- ✓ Diffusion automatisée des campagnes marketing sur tous types d'équipements



Facilité de création et de diffusion des campagnes marketing

L'éditeur de WWS OTO facilite la création de campagnes marketing, d'un simple « glisser-déposer » d'images, vidéos, séquences audio, fonds d'écran et textes. Vous pourrez concevoir de multiples campagnes et les diffuser sur la base de critères spécifiques définis par l'utilisateur tels que code banque, zone géographique (département, ville), groupes d'automates ou groupes de PAN.

WWS OTO se base sur un modèle standard pour la conception et la diffusion de campagnes marketing pour lequel différents droits d'accès peuvent être attribués aux employés participant à la création de campagnes et à ceux responsables de la diffusion des campagnes validées.

WWS OTO comprend aussi un sous-système complet de distribution de fichiers pour la diffusion automatisée de ressources multimédia sur tous les équipements du réseau. Une planification intelligente assure que l'actualisation des campagnes marketing n'ait aucun impact sur la performance opérationnelle, même dans le cas de réseaux de faible débit.



Véritable solution multiconstructeurs

Editeur de logiciels indépendant, Auriga n'est associé à aucun fabricant de matériel, et est pleinement attaché à fournir des solutions de marketing personnalisé véritablement multiconstructeurs et multi-équipements. WWS a fait l'objet d'une certification indépendante sur une vaste gamme de GAB, automates de libre-service assisté, automates de dépôt et recyclants. Auriga n'a cessé d'obtenir de nouvelles certifications pour une gamme croissante de nouveaux constructeurs et modèles (DAB, automates de dépôt et recyclants, bornes et GAB multifonctions sophistiqués). La coordination de la certification fait l'objet d'efforts conjoints entre Auriga et les constructeurs du marché, notamment avec la participation des ingénieurs du constructeur aux phases de tests aux côtés des équipes Auriga.

Avec WWS OTO, les banques et institutions financières peuvent choisir, en toute liberté et tranquillité d'esprit, le matériel le mieux adapté à leurs objectifs métier. L'excellente performance opérationnelle de WWS est assurée quelle que soit la taille du réseau ou la combinaison de matériel en place au sein de leur parc.