


UWS
one to one OMNIA

AURIGA
the banking e-volution

WWS One to One OMNIA

Efficace soluzione per il marketing personalizzato



WWS One to One OMNIA è una soluzione di marketing per l'ATM robusta e comprovata che trasforma "l'impersonale" canale self-service in un canale di comunicazione personalizzata e offre ai clienti un'esperienza più coinvolgente.

Con WWS OTO OMNIA è possibile ottimizzare il potenziale delle singole interazioni con i clienti veicolando offerte di prodotto e messaggi di marketing mirati sulle loro esigenze.

Desiderate incrementare le vendite dei vostri prodotti o servizi?

Il Bancomat resta un canale molto apprezzato dagli utenti, nonché il punto di contatto più utilizzato tra la banca e i clienti. Le funzionalità di marketing intelligente di WWS One to One OMNIA consentono alle banche di personalizzare completamente le proprie azioni di marketing e di vendita in base alle specifiche esigenze e preferenze del cliente. I clienti rispondono in modo più positivo a offerte di prodotto personalizzate in base alle loro specifiche esigenze. Ed infatti grazie all'utilizzo di WWS OTO OMNIA i clienti ricevono offerte e messaggi promozionali che sono perfettamente in linea con le loro necessità. Gli istituti finanziari possono, ad esempio, attraverso gli ATM promuovere in modo selettivo ovvero indirizzandoli a specifici cluster di clientela prodotti come carte di credito, mutui o altri prodotti finanziari in linea con quei determinati profili.

Siete alla ricerca di strumenti per l'acquisizione di nuovi clienti?

La comodità del canale ATM continua a essere estremamente apprezzata dai consumatori. Se da un lato molti clienti preferiscono utilizzare gli ATM della propria banca, altri tendono a utilizzare più volentieri ATM più vicini. Per gli istituti bancari più all'avanguardia queste transazioni con utenti di altre banche rappresentano un'eccellente opportunità per acquisire nuovi clienti. Una transazione che offra una user experience accattivante, unita a interessanti incentivi per l'apertura di un conto corrente, possono rappresentare elementi importanti di una qualsiasi strategia di acquisizione di nuovi clienti. WWS OTO OMNIA facilita il contatto con gli utenti che non sono clienti della banca indirizzando loro offerte e promozioni che mettono in evidenza i vantaggi esclusivi dell'istituto.

Volete conoscere meglio le preferenze dei vostri clienti?

La conoscenza dei clienti rappresenta un elemento cruciale per la fidelizzazione dei clienti e il miglioramento della redditività. WWS OTO OMNIA costituisce un importante strumento a supporto di qualsiasi CRM perché consente di raccogliere direttamente le informazioni sulle preferenze dei clienti tramite campagne di marketing interattive. Ad esempio, una campagna sul prestito al consumo per l'acquisto di un'automobile potrebbe includere la domanda: "Desidera maggiori informazioni?". I clienti possono confermare facilmente il loro interesse utilizzando le opzioni di risposta predefinite. Le informazioni di feedback del cliente vengono acquisite immediatamente per l'analisi e il follow-up.

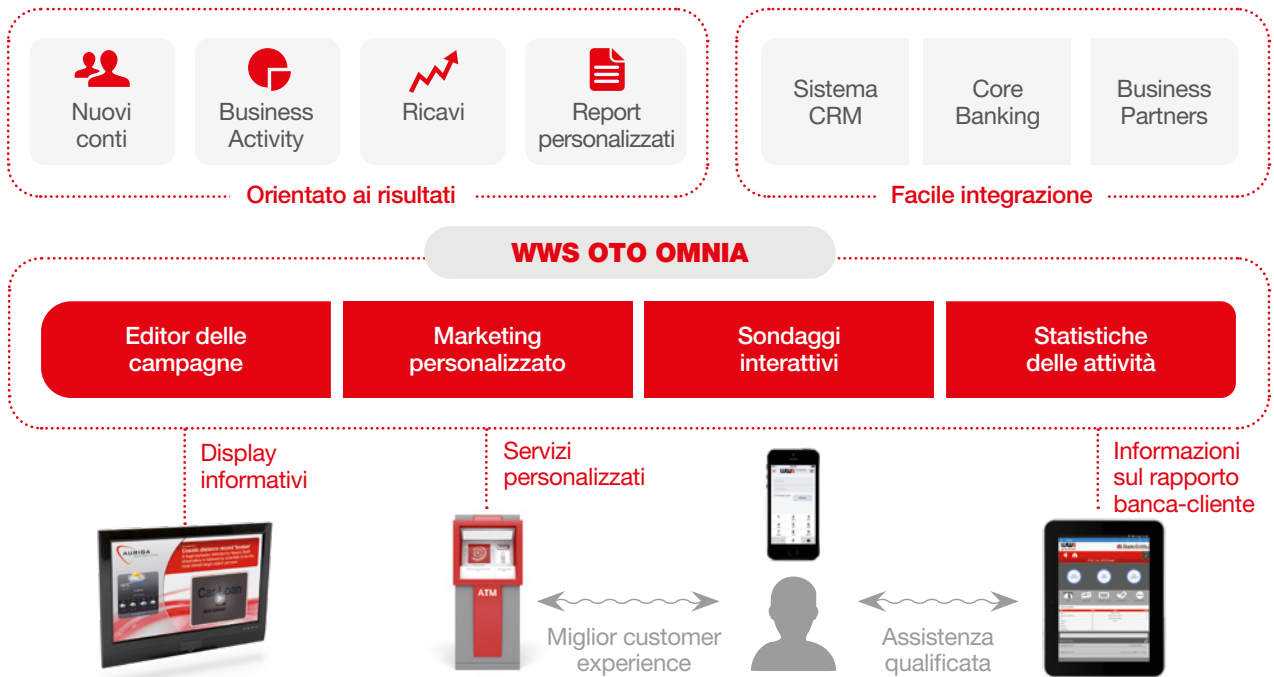
Siete alla ricerca di nuove opportunità per incrementare il vostro fatturato?

La promozione di prodotti e servizi effettuata tramite il canale ATM offre un'interessante possibilità di potenziarne i ritorni o addirittura può sostituire i canali della pubblicità tradizionale come il direct mailing. Il ciclo tipico di una transazione ATM include numerosi momenti di attesa, ad esempio durante l'autorizzazione, l'erogazione del contante e la stampa della ricevuta. Questi "punti di marketing" costituiscono opportunità ideali per promuovere i prodotti e le offerte speciali di aziende partner senza causare ritardi nell'erogazione del servizio. Le campagne targhettizzate in base ai parametri della posizione geografica dell'ATM e della fascia oraria che pubblicizzano i prodotti di aziende partner possono essere particolarmente redditizie, ad esempio quando promuovono offerte speciali per servizi di ristorazione presso le stazioni ferroviarie o altre aree caratterizzate da un intenso traffico. Oltre alle strategie pubblicitarie per conto di terze parti, WWS OTO OMNIA facilita anche l'incremento dei ricavi tramite la vendita di prodotti delle aziende partner attraverso l'erogazione di voucher prepagati per la musica, il gaming online, ricariche telefoniche, biglietti per spettacoli o viaggi, pagamenti di bollette e di imposte.



Una brand experience potenziata

La proliferazione di dispositivi avanzati per il self-service e il mobile banking offrono l'evidente vantaggio di consentire l'accesso ai servizi bancari in qualsiasi momento. L'automazione delle transazioni di routine è vista con favore dai clienti e consente alle banche di ottenere sostanziali risparmi sui costi nel caso di volumi di transazioni molto alti. Tuttavia, l'utilizzo diffuso dell'automazione dei servizi può avere conseguenze negative se viene applicato senza considerare l'importanza del "contatto umano" o senza prevedere un approccio integrato e personalizzato. WWS OTO OMNIA supera gli inconvenienti di un processo di automazione dei servizi su larga scala garantendo a tutti i vostri clienti una "brand experience" realmente integrata e potenziata. WWS OTO OMNIA fornisce una suite completa di opzioni di marketing e di servizi personalizzati che rafforzano la fidelizzazione dei clienti e la relazione con la banca.

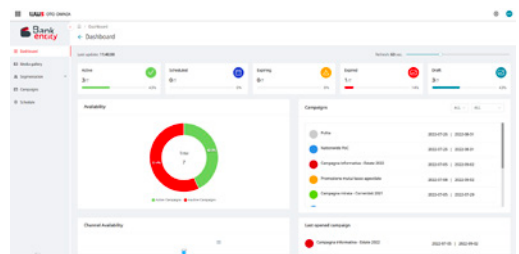


WWS OTO OMNIA consente alle banche di raccogliere facilmente le preferenze dei clienti utilizzando sondaggi interattivi attraverso i diversi canali di interazione tra banca e cliente: il self-service, il mobile banking e l'internet banking. Queste preferenze possono quindi essere utilizzate per personalizzare e migliorare l'esperienza bancaria di ogni cliente. Con WWS OTO OMNIA i clienti possono perfino creare il proprio menu ATM scegliendo le transazioni preferite per ottimizzarne la comodità in termini di tempo risparmiato. WWS OTO OMNIA semplifica inoltre l'esperienza del self-service assistito fornendo in tempo reale informazioni sui clienti ai consulenti di filiale, tra cui lo storico di conto corrente, le preferenze indicate dal cliente e le azioni di follow-up in base al profilo demografico del singolo cliente e al suo interesse verso uno specifico prodotto.



Efficaci informazioni aziendali

WWS OTO OMNIA Performance Tracker indica rapidamente quante volte una determinata campagna pubblicitaria è stata visualizzata da ogni singolo cliente. Nel caso delle campagne interattive WWS OTO OMNIA registra anche le risposte del cliente e fornisce informazioni aggregate sul totale delle risposte. WWS OTO OMNIA registra inoltre in modo sicuro il PAN della carta associato a ciascuna campagna visualizzata per ulteriori attività di analisi. WWS OTO OMNIA può anche offrire in tempo reale la cronologia delle visualizzazioni della campagna da parte di un determinato cliente per favorire interazioni più mirate con il cliente. Un consulente di filiale può, ad esempio, ricevere le campagne di marketing già presentate al cliente con anche le risposte da lui fornite ai sondaggi interattivi. Il consulente di filiale può anche ricevere informazioni aggiuntive relative al prodotto/servizio in questione con indicazione delle azioni di follow-up da intraprendere relativamente a quello specifico cliente.





Le funzionalità in sintesi

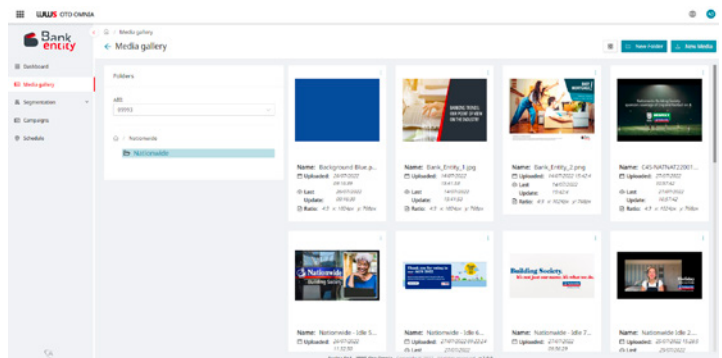
WWS OTO OMNIA è una soluzione di marketing completa per il canale ATM e può essere facilmente estesa per mettere in atto una strategia di marketing unificata su tutti i canali della banca: digital signage, internet, mobile, ATM, chioschi e dispositivi self-service automatizzati. Le funzionalità di marketing di WWS OTO OMNIA includono:

- ✓ Campagne multimediali su sportelli ATM/dispositivi ASD durante l'”idle loop” e nei vari punti di marketing
- ✓ Sondaggi interattivi di marketing che forniscono un feedback immediato sulle esigenze e sulle preferenze dei clienti
- ✓ Integrazione opzionale con il digital signage all'interno della filiale
- ✓ Offerte promozionali di terze parti tra cui la distribuzione di coupon elettronici e cartacei
- ✓ Facile integrazione con i sistemi di CRM per messaggi di marketing e azioni promozionali interamente personalizzate
- ✓ Editor delle campagne integrato che semplifica l'attività di creazione di nuove campagne
- ✓ Distribuzione completamente automatizzata delle nuove campagne a tutti i dispositivi per una software distribution senza intoppi



Facile creazione e implementazione delle campagne

WWS OTO OMNIA offre un editor delle campagne di tipo “drag and drop” che semplifica la creazione delle campagne di marketing. L'editor supporta video, immagini, clip audio, immagini wallpaper e testo. È possibile creare più campagne e collegarle a specifici criteri di attivazione della visualizzazione tra cui: l'ABI della banca nel caso di gruppi bancari associati, aree geografiche che includono province e comuni, gruppi di ATM e di utenti identificati attraverso il PAN della carta. WWS OTO OMNIA supporta un modello maker-checker standard per la creazione e l'implementazione delle campagne di marketing. È possibile creare diversi profili di accesso al personale coinvolto nella creazione



di nuove campagne e al personale responsabile dell'implementazione delle campagne approvate. WWS OTO OMNIA include inoltre un sottosistema completo di software distribution per il deployment automatizzato dei file multimediali su tutti i dispositivi della rete. La pianificazione intelligente garantisce che l'aggiornamento delle campagne di marketing non abbia alcun impatto sulle performance operative, anche nell'eventualità di reti con capacità ridotta.



Un'autentica soluzione multi-vendor

Auriga è un fornitore di software indipendente dai vendor e si impegna a fornire autentiche soluzioni multi-vendor per il marketing ATM. La soluzione WWS è stata certificata da terze parti indipendenti su una gamma completa di ATM e dispositivi self-service automatizzati, terminali di deposito e di ricircolo del contante. Auriga è continuamente impegnata nella certificazione dei terminali per un numero crescente di vendor e di modelli hardware diversi che includono: dispositivi ATM di cash out, dispositivi di deposito e ricircolo, chioschi e dispositivi self service multifunzione avanzati. Il conseguimento della certificazione è in genere il risultato di un'attività congiunta e coordinata con il personale tecnico del vendor, che spesso affianca il team Auriga nelle attività di test. Con WWS OTO OMNIA banche e istituti finanziari possono beneficiare di una totale tranquillità e libertà nella scelta dei dispositivi hardware in grado di supportare al meglio i propri obiettivi aziendali. Le superiori prestazioni operative di WWS sono garantite indipendentemente dalla dimensione della rete o dalla sua complessità in termini di numero di modelli hardware e vendor.