

# mobi724

SOLUTIONS GLOBALES INC.



**Mobi724 utilise les données des détenteurs de cartes bancaires afin d'augmenter les dépenses et les revenus supplémentaires, permettant ainsi de transformer chaque transaction en opportunité.**



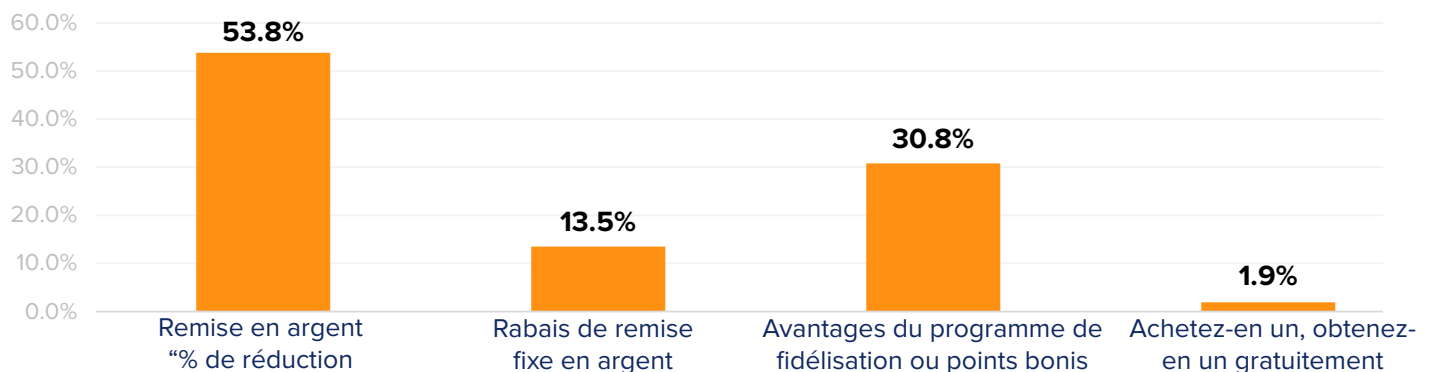
# Il existe des opportunités sans précédent pour profiter de la conversion aux cartes de paiement en Amérique latine et dans d'autres marchés émergents.

Le marché latino-américain offre d'incroyables opportunités économiques pour améliorer la rentabilité, la pénétration et la rétention des cartes de paiement. Si l'argent comptant reste la méthode préférée pour environ 80 % de toutes les transactions, l'utilisation des cartes de crédit a connu une croissance forte et continue au cours des dernières années.<sup>1</sup>

Les consommateurs latino-américains sont en train de s'éloigner de l'argent comptant. Plus d'un milliard de cartes de crédit et de débit ont été émises, représentant plus de 24,3 milliards de transactions, soit près de 900 milliards de dollars US de dépenses annuelles. En 2020, les annonceurs ont dépensé plus de 24 milliards de dollars US pour attirer ces consommateurs détenteurs de cartes. Par rapport aux consommateurs nord-américains, les consommateurs latino-américains ont en moyenne une limite de crédit inférieure.<sup>1</sup>

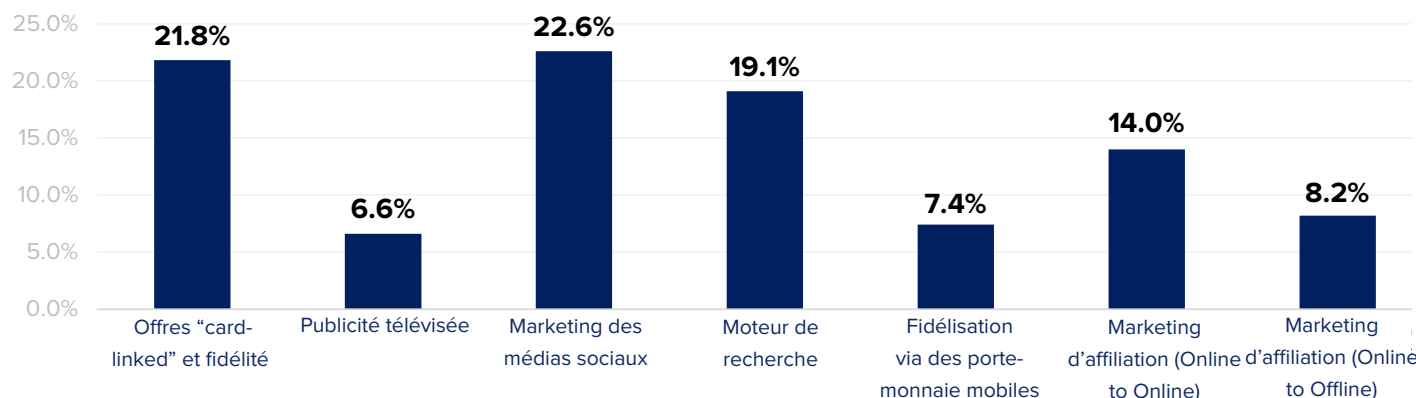
Le marché des cartes de crédit et de débit est concurrentiel. Les banques et les émetteurs doivent offrir aux consommateurs des avantages attrayants afin de les attirer et de les fidéliser. Plus de la moitié des consommateurs interrogés préfèrent les offres de remboursement en espèces de type cash-back comme principal avantage de leurs cartes, selon une récente étude annuelle du secteur du commerce numérique et des CLO. Cette constatation représente une formidable opportunité pour les banques, les émetteurs de cartes et les commerçants de cibler efficacement un large groupe de consommateurs avec des offres de remboursement sur leurs cartes de crédit et de débit. Les solutions de cash-back offrent aux émetteurs de cartes un moyen rentable d'attirer et de fidéliser les consommateurs.

## Quel type de récompense les consommateurs préfèrent-ils pour une offre liée à la carte ?<sup>2</sup>



Source: <sup>1</sup> Minsait / Medios de Pago, 2019; <sup>2</sup> 2020 Digital Commerce and CLO Annual Industry Study

## Quels outils de marketing votre entreprise a-t-elle utilisés au cours des 12 derniers mois ?<sup>2</sup>



## Les banques, les émetteurs et les détenteurs de cartes peuvent perdre en ne profitant pas d'un marché plein d'opportunités.

Les offres ciblées et la promotion croisée ont le potentiel de générer des dépenses supplémentaires, un engagement du consommateur et une fréquence d'achat pour les banques et les émetteurs de cartes - mais seulement si le comportement d'achat est correctement compris. Par contre, si le comportement d'achat unique de chaque consommateur n'est pas bien compris, les efforts promotionnels ne seront pas pertinents pour le consommateur et entraîneront une confusion, un gaspillage des fonds de marketing et, en fin de compte, une diminution de la part de marché globale pour l'émetteur.

Les détenteurs de cartes sont également perdants lorsque leurs données d'achat ne sont pas bien comprises et sous-exploitées. Ils ne reçoivent pas les offres pertinentes qui pourraient leur faire économiser de l'argent ou les fidéliser à un commerçant ou à l'émetteur. Sans accès aux avantages de cash-back et autres récompenses, leur satisfaction diminue, ce qui les rend plus susceptibles de se désabonner. Pire encore, lorsqu'ils sont ciblés par des offres mal adaptées qui ne correspondent pas à leurs intentions d'achat, ils deviennent confus, désengagés et évitent souvent de s'engager davantage avec la marque. L'enjeu est de taille pour les émetteurs et les commerçants dans ce nouveau monde axé sur les données.



### Les émetteurs de cartes ne réalisent pas pleinement la valeur de l'historique des achats individuels

- ✓ Opportunités de vente perdues et revenus non réalisés
- ✓ Une mauvaise expérience du consommateur signifie une perte de parts de marché



### L'incapacité du commerçant d'accéder à des informations précieuses sur les consommateurs et de les utiliser

- ✓ Diminution de la loyauté
- ✓ Perte d'opportunités de vente
- ✓ Inefficacité et manque de traçabilité



### Le manque d'accès des consommateurs aux remboursements faciles et aux offres pertinentes

- ✓ Points de fidélité non utilisés
- ✓ Incapacité de profiter des opportunités de remises

Source: <sup>2</sup> 2020 Digital Commerce and CLO Annual Industry Study



## Pourquoi Mobi724 ?

### Pour permettre à nos partenaires de profiter de nos solutions de monétisation des données transactionnelles.

De nombreux émetteurs de cartes ont négligé la valeur des données transactionnelles qu'ils possèdent et n'ont pas réalisé que ces données pouvaient être utilisées pour mieux comprendre le comportement d'achat de leurs clients. Ces organisations sont assises sur un trésor d'informations, mais ne parviennent pas à exploiter l'un de leurs atouts les plus précieux : l'historique des achats des détenteurs de carte.

Grâce aux modèles prédictifs de Mobi724, les émetteurs de cartes et les commerçants ont accès à des informations incroyablement précieuses sur les consommateurs, sans avoir à manipuler ou à échanger des informations privées et personnellement identifiables. Grâce à la plateforme Mobi724, les indicateurs de performance du programme ainsi que les habitudes d'achat des consommateurs sont partagés entre les différentes parties à l'aide de tableaux de bord interactifs et dynamiques.

Nous sommes confiants dans les résultats que notre plateforme et notre processus apportent aux banques et aux commerçants, et nous sommes fiers d'offrir un modèle de paiement à la performance sans risque, ce qui leur permet d'augmenter les volumes de transactions et les revenus commerciaux en renforçant les performances de leur portefeuille de cartes de paiement. Les commerçants gagnent en visibilité auprès des consommateurs et réalisent des ventes supplémentaires grâce à des promotions personnalisées. Les détenteurs de carte reçoivent des promotions personnalisées de la part des commerçants concernés, sur la base de leur historique d'achats. Les solutions Mobi724 apportent une multitude d'avantages à tous les acteurs du secteur des paiements.

# Mobi724 crée des expériences d'engagement sans faille pour les consommateurs en utilisant une intelligence dont il est propriétaire, hyper-personnalisée et basée sur l'IA à chaque transaction de paiement.



Les préférences des consommateurs n'ont jamais évolué aussi rapidement qu'aujourd'hui. L'un des plus grands défis pour les banques et les commerçants est de comprendre les préférences des consommateurs afin de rester pertinents. Beaucoup de banques et de commerçants ne disposent pas des outils technologiques nécessaires pour répondre en temps réel à l'évolution du paysage de la consommation afin de comprendre les données relatives à leurs transactions et celles générées par les consommateurs. Cette carence technologique signifie que leurs campagnes de marketing sont inefficaces, coûteuses et préjudiciables aux objectifs commerciaux globaux de l'organisation. De nombreux commerçants mènent des campagnes publicitaires coûteuses et non ciblées qui ne parviennent pas à convertir les prospects en clients payants et rentables parce qu'elles ne sont tout simplement pas pertinentes pour les personnes qui y sont exposées. Nous estimons que jusqu'à 40 % des dépenses publicitaires d'un commerçant sont gaspillées dans ce type de campagnes, en raison du manque de traçabilité et de personnalisation.

Si la fidélité des consommateurs peut être éphémère, elle peut aussi être gagnée par un engagement réfléchi qui les ravit et améliore leur expérience. Les points de récompense et les programmes de cash-back restent des éléments fondamentaux populaires pour l'acquisition, l'utilisation et la rétention de l'utilisation des cartes. Les consommateurs sont attirés par les banques et les commerçants qui proposent des transactions exceptionnellement pratiques et riches en avantages. De plus en plus, ces programmes ont évolué vers des opérations sophistiquées reliées à la science des données afin de rester pertinents pour les consommateurs.

La pandémie actuelle a exacerbé bon nombre des défis auxquels sont confrontées les entreprises qui tentent de rester rentables malgré les effets dévastateurs du COVID-19. Malheureusement, bon nombre de ces commerçants durement touchés n'ont pas les connaissances, la capacité ou le capital nécessaires pour mettre en œuvre des campagnes marketing sophistiquées axées sur le comportement d'achat, ainsi que les outils nécessaires pour mesurer leurs résultats. Sans accès à des solutions efficaces, ces commerçants ne parviendront pas à satisfaire les besoins de leurs clients et seront moins performants sur leurs marchés.

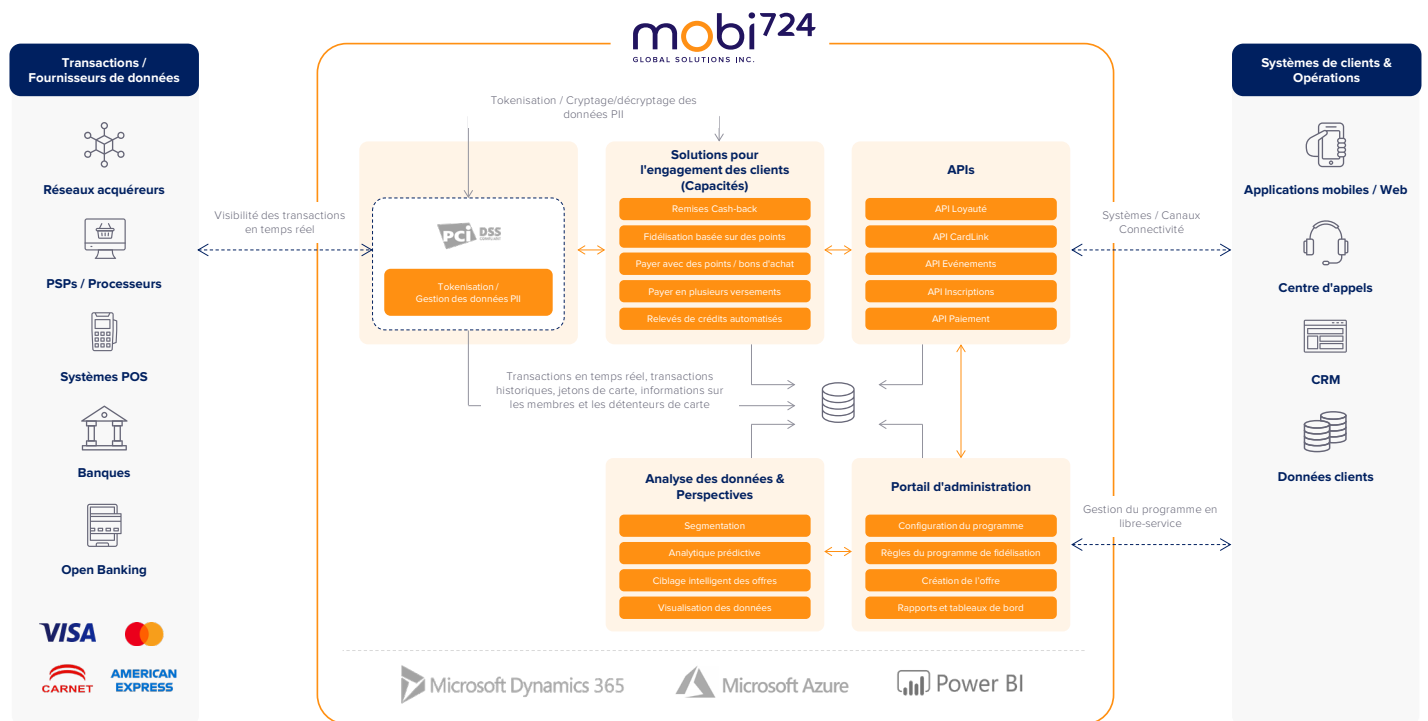


## La solution clé-en-main de Mobi724 permet aux banques et aux commerçants de créer des offres et des récompenses personnalisées et attrayantes, adaptées à chaque détenteur de carte en fonction de ses intentions d'achat.

Dynamiser vos programmes pour les détenteurs de cartes grâce à la plateforme sophistiquée et à la suite de solutions d'engagement de Mobi724. Notre plateforme utilise l'apprentissage profond de l'IA pour associer les consommateurs à des offres qui convertissent la fidélité des clients et la rétention des commerçants en générant des dépenses supplémentaires. En incorporant constamment de nouvelles données dans nos modèles d'Intelligence d'affaires, nos offres évoluent en même temps que les préférences des consommateurs. Notre technologie s'intègre de manière transparente dans le parcours d'achat du client - aucune carte, aucun code promotionnel ou aucune information supplémentaire n'est nécessaire.

Utilisée par des marques majeures dans le monde, notre technologie exclusive d'analyse prédictive permet aux banques et aux émetteurs de cartes de créer des expériences d'achat sans friction qui augmentent considérablement la performance de leurs portefeuilles de cartes de crédit et de débit. Mobi724 transforme chaque transaction en une opportunité.

La technologie sophistiquée de Mobi724 fait le gros du travail, pour que vous n'ayez pas à le faire. Cela inclut de solides contrôles de sécurité et de confidentialité conformes aux normes PCI et SOC, la fiabilité de classe mondiale de la solution infonuagique Azure de Microsoft et de solides relations avec les réseaux de paiement, notamment VISA. Nous proposons notre plateforme et nos services sous la forme d'un modèle SaaS (Software as a Service). Dans le cadre de l'analyse des données et du traitement des transactions, Mobi724 utilise des données cryptées et anonymisées (chiffrées). Aucune information personnelle identifiable (telle que les informations sur les cartes de paiement, les noms, les adresses, les numéros de téléphone ou les adresses courriel) n'est jamais stockée dans nos bases de données, et n'est jamais partagée avec d'autres clients ou des tiers fournisseurs de services.



Grâce à nos capacités de liaison de cartes agnostiques, Mobi724 s'intègre de manière transparente à tout réseau, émetteur de cartes ou système de paiement existant. Grâce à une analyse prédictive exclusive basée sur l'IA, nous débloquons des expériences personnalisées et rentables pour les consommateurs, générant ainsi de précieuses opportunités commerciales supplémentaires pour les banques, les émetteurs de cartes et les commerçants. L'approche de Mobi724, à la fine pointe du secteur, ravit les détenteurs de cartes en leur proposant une offre pertinente, précisément au bon moment, par le biais du meilleur canal. Le bon détenteur de carte, avec la bonne offre, au bon moment, par le biais du bon canal : **Voici l'avantage Mobi724. En aidant les banques et les émetteurs à améliorer les performances de leur portefeuille de cartes de paiement, tout le monde en sort gagnant.**

# Les banques qui utilisent nos solutions éprouvées d'engagement des consommateurs améliorent les performances et la rentabilité de leurs portefeuilles de cartes grâce à la monétisation des données.

En transformant les données d'achat historiques et en temps réel en informations exploitables, les banques augmentent leurs revenus des frais de transaction reliés aux dépenses accrues des consommateurs, réduisent les coûts associés à leurs programmes de fidélité et renforcent la loyauté générée auprès de leurs clients.

Les commerçants peuvent immédiatement récolter les fruits de l'augmentation de la demande, de l'efficacité du marketing et de la fidélisation des clients, sans aucun investissement technologique - la plateforme Mobi724 s'occupe de tout pour eux. Les banques bénéficient d'un avantage similaire, avec des investissements technologiques mineurs sans risque, ce qui signifie que le service est gratuit, pour débloquer les avantages inégalés de la plateforme Mobi724.

## En seulement 4 étapes faciles

1 

- UN CLIENT EFFECTUE UN ACHAT / UNE TRANSACTION

### COMMENT

- Chez n'importe quel commerçant : local ou à l'étranger
- Sur leurs sites de commerce électronique préférés
- En utilisant leurs cartes de crédit, de débit ou prépayées
- En utilisant leur application mobile ou leur portefeuille (émetteur non bancaire)

2 

- TRANSACTION REÇUE
- LES DONNÉES ANALYSÉES
- LES SOLUTIONS D'ENGAGEMENT APPLIQUÉES AU DÉTENTEUR DE LA CARTE

### AVEC

- Remboursement en espèces (Cash-back)
- Payer avec des points
- Fidélisation par points
- Points en valeur d'achat (remplacent les cartes-cadeaux physiques)
- Paiement par notification de versements
- Marketing de proximité
- Plateforme de campagnes numériques

3 

- LE PAIEMENT EST TRAITÉ
- UNE DÉCLARATION DE CRÉDIT ÉMISE
- LE SOLDE DES POINTS AJUSTÉE

### EN TEMPS RÉEL

- Crédits de relevés via l'API et/ou les fichiers de règlement
- Connectivité avec notre banque de points interne ou avec le système de points existant de la banque.

4 

- NOTIFICATION ENVOYÉE PAR TEXTO / COURRIEL
- PROMOTIONS CROISÉES REÇUES
- OPPORTUNITÉ DE PUBLICITÉ ENVOYÉE

### PERSONNALISÉ

- Le module d'intelligence artificielle analyse les achats passés pour proposer la meilleure offre suivante à chaque client.
- Les communications sont envoyées en fonction des préférences du client



# Créer une valeur partagée grâce à des solutions commerciales efficaces

La mise en œuvre de la suite de solutions de Mobi724 débloque une multitude de possibilités. Les banques et les émetteurs de cartes de paiement sont en mesure d'augmenter les volumes de transactions. Les commerçants sont en mesure d'établir des canaux publicitaires rentables, ce qui se traduit par une visibilité accrue auprès des consommateurs et une augmentation des revenus. Les détenteurs de cartes ont accès à des promotions personnalisées qui correspondent davantage à leurs besoins et à leurs goûts personnels, notamment :



## Remise en argent

Permet de lier les offres de Cash-back à n'importe quelle carte de paiement (débit ou crédit) pour un remboursement sans contrainte, lors de transactions au point de vente ou en ligne.



## Payer avec des points

Permet aux détenteurs de cartes d'utiliser ses points de récompense pour payer un achat au moyen d'une carte de débit ou de crédit, à n'importe quel point de vente en temps réel, incluant les transactions internationales.



## Points Bank

Une solution complète de gestion des devises de récompenses qui prend en charge des centaines de règles individuelles, permet des défis de dépenses et apprend du comportement d'achat.



## Valeur en Points (remplacement des cartes-cadeaux physiques)

Permet d'échanger des points contre un montant nominal directement au point de vente chez certains commerçants lorsqu'une carte associée est utilisée pour le paiement - ce qui remplace les anciennes cartes-cadeaux.



## Avis de paiement par versements

Permet aux banques ou à d'autres fournisseurs de crédit à la consommation de promouvoir l'option de paiement en plusieurs versements auprès des détenteurs de cartes, directement au point de vente, à la suite d'une transaction admissible.



## Effacer ma transaction

Permet aux détenteurs de carte, par le biais de la banque en ligne, de sélectionner une ou plusieurs transactions à payer en utilisant les points de récompense, pour un montant total ou partiel.



## Marketing numérique

Solution axée sur les transactions pour exécuter des campagnes ciblées liées aux cartes de paiement, y compris le gestionnaire de communication omnicanal: SMS, courriel ou une application mobile.



## Mobi724 est une plateforme d'engagement client de bout en bout, leader sur le marché.

### Vaste connectivité aux réseaux de toute la région LATAM

Mobi724 dispose d'intégrations solides avec de nombreux réseaux de paiement dans toute la région LATAM.

Cela permet d'accéder à plus de

**55%** de toutes les données transactionnelles générées par le ~1 milliard de cartes de paiement à travers la région LATAM

Nous prévoyons avoir accès à plus de

**75%** des données transactionnelles en 2022 - une capacité unique à Mobi724, compte tenu de la fragmentation de l'environnement de traitement de paiement de la région LATAM aujourd'hui

Notre portefeuille de marques de premier plan ne cesse de s'étoffer, ce qui signifie que nous offrons en permanence à nos clients l'accès à des partenaires nouveaux, intéressants et pertinents. La demande pour les marques reste forte. Nous continuons à étendre nos capacités grâce à des accords de partenariat avec des réseaux de paiement mondiaux et régionaux, assurant ainsi une couverture solide pour les banques et les émetteurs de cartes de paiement dans tous les marchés que nous servons.

Mobi724 est le seul à avoir accès à 100 % des données transactionnelles de la plateforme d'offres VISA (VOP) dans plus de 25 pays du monde. Cette couverture est complétée par notre réseau

interne de connectivité régionale, qui fournit un accès en temps réel à plus de 55% des données transactionnelles des différents fournisseurs de transactions régionaux et locaux dans la région LATAM.

La gamme de solutions de Mobi724 a été développée pour fournir à nos clients une certitude de coûts et des résultats rentables. Par rapport à la publicité traditionnelle où les frais sont facturés à l'avance sans aucune garantie de performance, Mobi724 offre de former un partenariat avec nos clients grâce à un modèle de paiement à la performance.

## À l'aide de modèles prédictifs d'IA, nous améliorons la performance des portefeuilles de cartes de paiement en utilisant l'historique des comportements d'achat.

Mobi724 exploite l'incroyable potentiel des données d'achat historiques et actuelles des détenteurs de cartes bancaires afin d'offrir des expériences hyper-personnalisées aux consommateurs en utilisant une analyse prédictive basée sur l'intelligence artificielle.

Nous générons des informations ciblées et exploitables à partir des données transactionnelles de la banque. Ces informations nous permettent d'anticiper le comportement d'achat des détenteurs de cartes et, par conséquent, de cibler très efficacement les consommateurs. Cette nouvelle approche utilise les données transactionnelles en temps réel, ce qui permet à Mobi724 de créer des expériences de consommation fluides et transparentes.



# 80%

de confiance  
dans les prédictions

Mobi724 a prouvé que ses méthodes prédictives, développées par l'apprentissage profond et d'autres technologies basées sur l'IA, parviennent à prédire le comportement futur de chaque détenteur de carte avec une précision de plus de 80% en moyenne pour les dépenses non discrétionnaires et de plus de 70% en moyenne pour les dépenses discrétionnaires. Par conséquent, Mobi724 peut modéliser avec une grande certitude le retour potentiel des offres disponibles lors de chaque campagne, offrant à nos clients un niveau de confiance lors du développement de la personnalisation des personas utilisés par les experts en marketing.

En combinant les données comportementales historiques avec des informations en temps réel, Mobi724 est en mesure d'associer le bon client avec la récompense ou l'offre la plus attrayante au moment précis du cycle de vie de l'achat. Les commerçants bénéficient grandement de nos campagnes hautement personnalisées en élargissant leur base de clients et en augmentant la probabilité de conversion et le potentiel de transactions futures.

Les perspectives d'avenir de Mobi724 évoluent en harmonie avec les préférences changeantes des consommateurs. Nos modèles comportementaux sophistiqués tiennent compte de l'évolution des préférences et du comportement des consommateurs en temps réel. Notre modèle basé sur l'IA ajuste automatiquement les campagnes dans un effort continu pour faire correspondre les clients aux offres les plus pertinentes afin d'augmenter les taux de conversion et conséquemment les ventes.

La plateforme de Mobi724 utilise les dernières technologies pour développer une solution clé en main inégalée pour nos clients. Au cours des 24 derniers mois, notre équipe a travaillé en partenariat avec le Centre de recherche informatique de Montréal (CRIM) et ses spécialistes en IA afin de créer un modèle d'apprentissage unique et des algorithmes adaptatifs pour développer cette solution d'avant-garde d'engagement des clients.



Cette approche maximise la valeur pour tous les acteurs concernés : émetteurs, commerçants et détenteurs de carte. Grâce à la gamme de solutions de Mobi724, les émetteurs sont en mesure d'encourager l'utilisation des cartes, d'augmenter les conversions, de renforcer la fidélité à la marque et d'approfondir l'engagement avec leurs clients. Notre processus intègre constamment de nouvelles données et fournit à nos clients des informations qui évoluent parallèlement aux changements de comportement des consommateurs.

Le modèle de paiement à la performance et sans risque de Mobi724 signifie que les banques, les émetteurs de cartes et les commerçants peuvent offrir des expériences-client hyper-personnalisées grâce à la monétisation des données qui améliorent considérablement l'expérience et l'engagement des clients.



mobi724

GLOBAL SOLUTIONS INC.



**Améliorez les performances de vos portefeuilles de cartes  
en monétisant vos données transactionnelles.**

Pour en savoir plus, envoyez-nous un courriel à [info@mobi724.com](mailto:info@mobi724.com),  
ou visitez-nous [www.mobi724.com](http://www.mobi724.com).