

mobi724

GLOBAL SOLUTIONS INC.



A Mobi724 desbloqueia informações de titulares de cartões para impulsionar gastos incrementais e receitas adicionais, fazendo de cada transação uma oportunidade



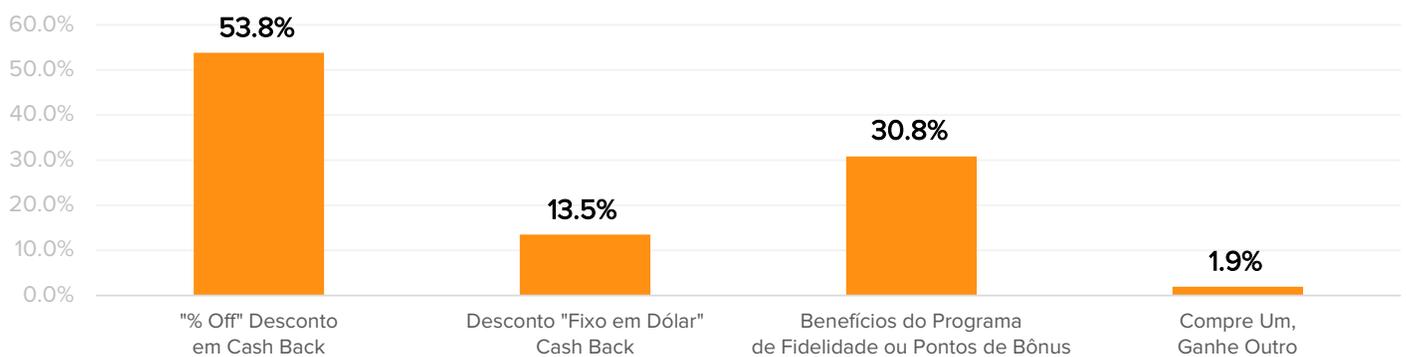
Existem oportunidades sem precedentes para lucrar com a mudança no uso de cartões de pagamento na América Latina e em outros mercados emergentes

O mercado da América Latina oferece oportunidades econômicas incríveis para aumentar a lucratividade, penetração e retenção de cartões de pagamento. Embora o dinheiro em espécie continue sendo o método preferido para aproximadamente 80% de todas as transações financeiras, o uso de cartões de crédito tem mostrado um crescimento forte e contínuo nos últimos anos.¹

Os consumidores latino-americanos estão abraçando essa transição do dinheiro. Mais de 1 bilhão de cartões de crédito e débito foram emitidos, os quais já realizaram mais de 24,3 bilhões de transações, representando quase US\$ 900 bilhões em gastos anuais. Em 2020, os anunciantes gastaram mais de US\$ 24 bilhões para atrair esses consumidores que utilizam cartão. Em comparação aos seus pares norte-americanos, os consumidores latino-americanos, em média, têm um limite de crédito mais baixo.¹

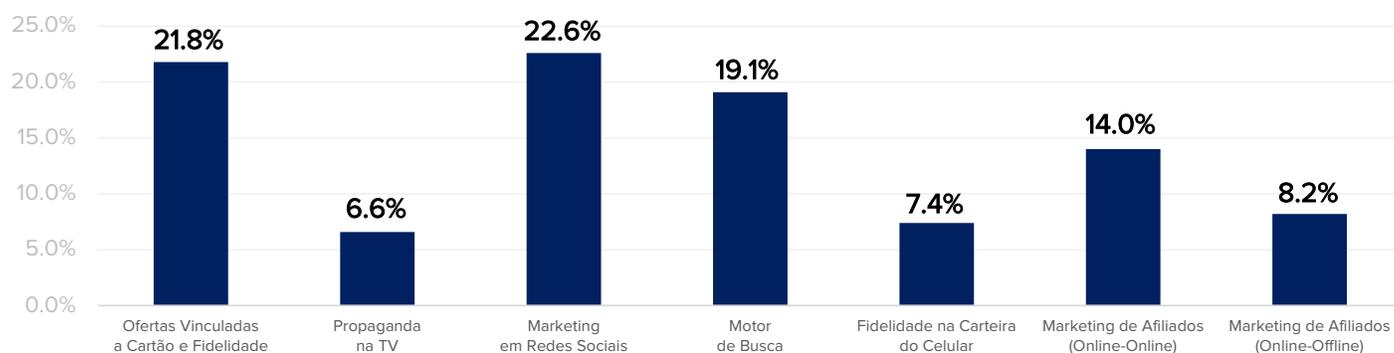
O mercado de cartões de crédito e débito é competitivo; os bancos e os emissores de cartões precisam oferecer aos consumidores vantagens atraentes para conseguir atrair e reter sua fidelidade. Mais da metade de todos os consumidores pesquisados preferem ofertas de cash back como o principal benefício em seus cartões, de acordo com um recente Estudo Anual da Indústria do Comércio Digital e CLO. Esse insight representa uma enorme oportunidade para os bancos, emissores de cartões e comerciantes atingirem efetivamente um grande grupo demográfico de consumidores com ofertas de cash back em seus cartões de crédito e débito. As soluções de cash back oferecem aos emissores de cartões uma forma lucrativa de atrair e reter consumidores.

Que tipo de recompensa os consumidores preferem pela vinculação de cartão?²



Sources: ¹ Minsait / Medios de Pago 2019; ² 2020 Digital Commerce and CLO Annual Industry Study

Quais ferramentas de marketing sua empresa usou nos últimos 12 meses?²



Os Bancos, emissores de cartões e titulares de cartões ainda podem perder mesmo em um mercado repleto de oportunidades

Ofertas direcionadas e promoções cruzadas têm o potencial de gerar gastos incrementais, envolvimento do consumidor e frequência de compra para bancos e emissores de cartões - mas apenas quando o comportamento de compra é devidamente compreendido. No entanto, se o comportamento de compra único de cada consumidor não for bem compreendido, as campanhas promocionais não serão relevantes para o consumidor e resultarão em confusão, dinheiro com marketing desperdiçado, e, por conseguinte, haverá uma diminuição da participação de mercado para o emissor.

Os titulares do cartão também perdem quando seus dados de compra não são bem compreendidos e mal aproveitados. Eles perdem ofertas relevantes que poderiam representar economia de dinheiro ou ganhar sua fidelidade por parte de um comerciante ou emissor. Sem acesso a benefícios de cash back e outras recompensas, sua satisfação diminui, tornando-os mais propensos a abandonarem o mercado. E pior, quando eles recebem ofertas mal correspondidas que não são relevantes para suas intenções de compra, eles ficam confusos, desinteressados e muitas vezes evitam um maior envolvimento com a marca. Há muito em jogo para emissores e comerciantes neste novo mundo movido a dados.



Os emissores de cartão não estão percebendo totalmente o valor do histórico de compras individual

- ✓ Oportunidades de vendas perdidas e receitas não realizadas
- ✓ Experiência ruim do consumidor significa perda de participação no mercado



Incapacidade dos comerciantes de acessar e usar informações valiosas sobre o consumidor

- ✓ Diminuição da fidelidade
- ✓ Oportunidades de vendas perdidas
- ✓ Ineficiência e falta de rastreabilidade



A falta de acesso dos consumidores a resgates fáceis e ofertas relevantes

- ✓ Pontos de recompensa não utilizados
- ✓ Não conseguir se beneficiar de oportunidades de desconto

Sources: ² 2020 Digital Commerce and CLO Annual Industry Study



Por que escolher a Mobi724?

Nossos parceiros lucram com as nossas soluções de monetização de dados de transações

Muitos emissores de cartão negligenciam o valor dos dados transacionais que possuem e não percebem que estes dados podem ser usados para obter insights profundos sobre o comportamento de compra de seus clientes. Essas organizações estão sentadas em um tesouro de informações, mas não estão conseguindo alavancar um de seus ativos mais valiosos: o histórico de compras do titular do cartão.

Ao usar os modelos preditivos da Mobi724, os emissores de cartões e comerciantes têm acesso a insights do consumidor incrivelmente valiosos sem o fardo de lidar ou trocar informações privadas e pessoalmente identificáveis. Usando a plataforma da Mobi724, o desempenho do programa e os insights do titular do cartão são compartilhados sem esforço entre várias partes, por meio de dashboards interativos.

Estamos confiantes nos resultados que nossa plataforma e processo oferecem aos bancos e comerciantes, e orgulhosamente oferecemos um modelo de pagamento por desempenho livre de riscos, para que aumentem os volumes de transações e receitas dos negócios, reforçando o desempenho de seus portfólios de cartões de pagamento. Os comerciantes ganham visibilidade do consumidor e alcançam vendas adicionais por meio de promoções personalizadas. Os titulares dos cartões recebem promoções personalizadas de comerciantes relevantes com base em seu histórico de comportamento de compra. De fato, as soluções da Mobi724 trazem uma infinidade de benefícios para todas as partes interessadas na indústria de pagamento com cartão.

A Mobi724 cria experiências de envolvimento do consumidor contínuas usando inteligência proprietária, hiperpersonalizadas e baseada em Inteligência Artificial com cada transação de pagamento



As preferências do consumidor nunca mudaram tão rápido como nos dias atuais. Um dos maiores desafios para os bancos e comerciantes hoje é entender as preferências do consumidor para permanecer relevante no mercado. Muitos bancos e comerciantes carecem da tecnologia necessária para responder em tempo real às mudanças no cenário do consumidor, compreendendo os insights de suas transações e os dados gerados pelo consumidor. Essa falta de tecnologia significa que suas campanhas de marketing são ineficazes, caras e prejudiciais, tendo em vista os objetivos gerais da organização. Muitos comerciantes realizam campanhas de marketing caras e não direcionadas, as quais não conseguem converter clientes potenciais em clientes pagantes porque simplesmente não são relevantes para estes consumidores. Estimamos que até 40% dos gastos com anúncios de um comerciante são desperdiçados com estes tipos de campanha, devido à falta de rastreabilidade e personalização.

Embora a fidelidade do consumidor possa ser passageira, ela pode ser conquistada por meio de um envolvimento bem planejado que encanta e aprimora a sua experiência. Pontos de recompensa e os programas de cash back continuam sendo fundamentais para aquisição, uso e retenção de cartões. Os consumidores são atraídos pelos bancos e comerciantes que oferecem transações convenientes e cheias de benefícios. Cada vez mais, esses programas evoluíram para operações sofisticadas de ciência de dados, a fim de permanecerem relevantes para os consumidores.

A pandemia atual exacerbou muitos dos desafios que as empresas enfrentam ao tentarem permanecer lucrativas, apesar dos efeitos devastadores do COVID-19. Infelizmente, muitos desses comerciantes duramente atingidos pela pandemia não têm conhecimento, capacidade ou capital para implementar campanhas de marketing sofisticadas voltadas para o comportamento de compra, juntamente com as ferramentas necessárias para medir seus resultados. Sem acesso a soluções eficazes, esses comerciantes não conseguirão satisfazer as necessidades de seus clientes e apresentarão baixo desempenho em seus mercados, ou até pior.

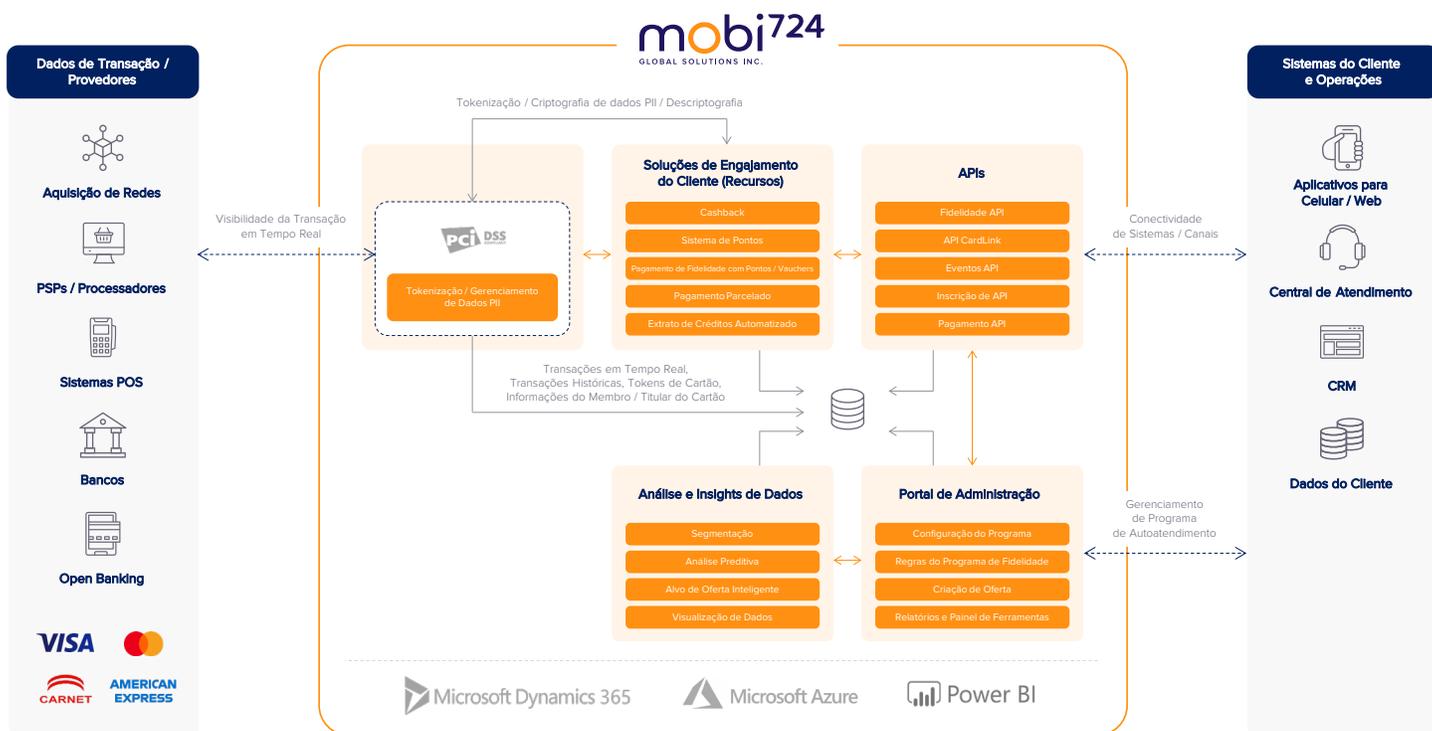


A solução pronta para uso oferecida pela Mobi724 capacita bancos e comerciantes a criarem ofertas personalizadas e recompensas atraentes, direcionadas para titulares de cartões individuais, com base em suas intenções singulares de compra

Turbine os programas do titular do cartão usando a sofisticada plataforma da Mobi724 e o pacote de soluções de engajamento. Nossa plataforma utiliza aprendizagem profunda (“deep learning”) para combinar os consumidores certos com ofertas que convertem, gerando aumentos nos gastos, fidelidade do cliente e retenção para o comerciante. Ao incorporar constantemente novos dados em nossos modelos de inteligência de negócios, nossas ofertas andam junto com as preferências do consumidor. Nossa tecnologia se integra perfeitamente ao histórico de compras do cliente - sem cartões adicionais, códigos promocionais ou outras informações necessárias.

Com a confiança de marcas de primeira linha em todo o mundo, nossa tecnologia de análise preditiva proprietária capacita bancos e emissores de cartões a criar excelentes experiências de compra do cliente, as quais aumentam significativamente o desempenho de seus portfólios de cartão de crédito e débito. A Mobi724 transforma cada transação em uma oportunidade.

A sofisticada gama de tecnologia da Mobi724 faz o trabalho pesado por você. Isso inclui robustos controles de segurança e privacidade em conformidade com PCI e SOC, confiabilidade de excelência da Azure Cloud e relacionamentos sólidos com redes de pagamento, incluindo VISA. Oferecemos nossa plataforma e serviços em um modelo de Software como Serviço (SaaS). Ao conduzir essa análise de dados e processamento de transações, a Mobi724 usa dados tokenizados e anônimos (criptografados). Nenhuma informação de identificação pessoal (como informações do cartão de pagamento, nomes, endereços, números de telefone ou endereços de e-mail) é armazenada em nossos bancos de dados, nem é compartilhada com outros clientes ou provedores de serviços terceirizados.



Nossos recursos de vinculação de cartão independente de rede significam que a Mobi724 se integra perfeitamente com qualquer rede existente, emissor de cartão ou sistema de pagamentos. Usando a análise preditiva baseada em Inteligência Artificial proprietária, possibilitamos experiências personalizadas e lucrativas ao consumidor, gerando oportunidades comerciais otimizadas valiosas para bancos, emissores de cartões fintech e comerciantes. A abordagem da Mobi724, líder na indústria, encanta os titulares de cartão, fornecendo uma oferta relevante sempre na hora certa, por meio do melhor canal. O titular do cartão certo. A oferta certa. Exatamente na hora certa. Por meio do canal certo. Essa é a vantagem da Mobi724. **Ao ajudar os bancos e emissores de cartões a melhorar o desempenho de seu portfólio de cartões de pagamento, todos ganham.**

Os bancos que utilizam nossas soluções comprovadas de engajamento do consumidor melhoram o desempenho e a lucratividade de seus portfólios de cartão por meio da monetização de dados

Ao transformar os dados do histórico de compras e dados de compras em tempo real em insights práticos, os bancos aumentam suas receitas de transação com o aumento dos gastos pelo consumidor, reduzem os custos associados ao fornecimento de programas de fidelidade e fortalecem a fidelidade de seus clientes.

Os comerciantes podem colher imediatamente os frutos do aumento da demanda, da eficácia do marketing e da fidelidade do cliente com nenhum investimento em tecnologia - a plataforma Mobi724 cuida de tudo para eles. Os bancos se beneficiam de forma semelhante, fazendo pequenos investimentos em tecnologia sem risco, o que significa que não há cobrança pelo serviço, para desbloquear os benefícios incomparáveis da plataforma do Mobi724.

Com apenas 4 simples etapas

1 

- UM CLIENTE FAZ UMA COMPRA / TRANSAÇÃO

COMO

- Em qualquer comerciante: local ou estrangeiro
- Em seus sites e-commerce favoritos
- Usando seus cartões de crédito, débito e pré-pagos
- Usando seu aplicativo móvel ou carteira (emissor não bancário)

2 

- TRANSAÇÃO RECEBIDA
- DADOS ANALISADOS
- SOLUÇÕES DE ENGAJAMENTO SÃO APLICADAS AO TITULAR DO CARTÃO

COM

- Cash Back
- Pague com Pontos
- Fidelidade com Sistema de Pontos
- Pontos de Valor (Substituição de Cartões Vales-presente)
- Notificação de Pagamento Parcelado
- Marketing de Proximidade
- Plataforma de Campanhas Digitais

3 

- O PAGAMENTO É PROCESSADO
- DECLARAÇÃO DE CRÉDITO É EMITIDA
- SALDO DE PONTOS É AJUSTADO

EM TEMPO REAL

- Extrato de créditos por meio de API e/ou arquivos de liquidação
- Conectividade com nossa empresa Banco de pontos ou para o sistema de banco de pontos existente de um cliente

4 

- NOTIFICAÇÃO ENVIADA POR SMS/EMAIL
- PROMOÇÕES CRUZADAS RECEBIDAS
- OPORTUNIDADE DE PUBLICIDADE SERÁ ENVIADA

PERSONALIZADO

- Módulo de Inteligência Artificial analisa compras anteriores para entregar a próxima melhor oferta para cada cliente
- As comunicações são enviadas com base nas preferências do cliente

Criação de valor compartilhado por meio de soluções de negócios eficazes

Implementar o pacote de soluções da Mobi724 abre ricas possibilidades. Bancos e emissores de cartões de pagamento fintech podem aumentar o volume de transações. Os comerciantes podem estabelecer canais de publicidade com boa relação custo-benefício, resultando em maior visibilidade para o consumidor e mais receitas. Os titulares do cartão ganham acesso a promoções personalizadas que são mais relevantes para as suas necessidades e gostos pessoais, incluindo:



Cash Back

Cria oportunidades de resgate diretas no Ponto de Venda (PDV) ou online vinculando ofertas de cash back ao cartão de pagamento (débito ou crédito).



Pagamento com Pontos

Permite que os titulares dos cartões usem pontos de recompensa para pagar compras usando um cartão de débito ou crédito, em qualquer PDV em tempo real, incluindo transações internacionais.



Banco de Pontos

Desbloqueia uma solução de gerenciamento de moedas de recompensas abrangente e personalizável que permite desafios de metas de gastos e aprende com o comportamento de compra.



Pontos por Valor (Substituindo Cartões Vales-presente)

Facilita o resgate instantâneo de pontos por valor nominal em um PDV quando um cartão vinculado é usado para o pagamento em estabelecimentos comerciais selecionados - substituindo os vales-presentes.



Notificação de Pagamento Parcelado

Permite que os bancos ou outros fornecedores de crédito ao consumidor promovam uma opção de pagamento em várias prestações aos titulares de cartão diretamente no PDV, após uma transação qualificada.



Apagador de Transações

Possibilita que os titulares dos cartões, por meio do portal de banco on-line, selecionem uma ou mais transações a serem parcialmente ou totalmente pagas usando pontos de recompensa acumulados.



Plataforma de Campanhas Digitais

Fornecer uma plataforma orientada a transações para a execução de campanhas direcionadas vinculadas a cartões de pagamento, incluindo comunicações omnicanal por SMS, e-mail ou aplicativo móvel.



A Mobi724 é uma plataforma de envolvimento do cliente direta e líder de mercado

Ampla conectividade com redes em toda a América Latina

A Mobi724 tem integrações robustas com várias redes de pagamento em toda a América Latina.

Temos acesso a mais de

55%

de todos os dados transacionais gerados a partir de ~1 bilhão de cartões de pagamento em toda a América Latina

Esperamos ter acesso a mais de

75%

dos dados de transações em 2022 - um recurso exclusivo da Mobi724, dado o quão fragmentado está o ambiente de processamento atualmente na América Latina

A Mobi724 fez investimentos significativos nos últimos 3 anos para se integrar com os diferentes provedores em toda a região, a fim de fornecer aos clientes uma visibilidade incomparável dos dados transacionais da América Latina. Os investimentos estratégicos da Mobi724 nos colocaram anos à frente de qualquer concorrência na região e consolidaram nossa equipe como líder de mercado em toda a América Latina.

Nosso portfólio de marcas líderes continua crescendo, ou seja, estamos continuamente fornecendo aos nossos clientes acesso a novos e importantes parceiros. A demanda das marcas continua forte. Continuamos expandindo nossas capacidades por meio de acordos de parceria com redes de pagamento globais e regionais, garantindo uma cobertura robusta para bancos e emissores de cartões de pagamento em todos os mercados que atendemos.

Exclusividade da Mobi724, temos acesso a 100% dos dados transacionais da Plataforma de Ofertas VISA em mais de 25 países ao redor do mundo. Essa cobertura é reforçada pela nossa rede de conectividade regional interna, que fornece acesso em tempo real a mais de 50% dos dados transacionais de vários provedores de transações locais e regionais em toda a América Latina.

O conjunto de soluções da Mobi724 foi desenvolvido para fornecer aos nossos clientes certeza de custos e resultados lucrativos. Em comparação com a publicidade tradicional, onde as taxas são cobradas antecipadamente sem qualquer garantia de desempenho, a Mobi724 alinha os incentivos com os nossos clientes por meio de um modelo de pagamento por desempenho.

Usando modelos preditivos de Inteligência Artificial, melhoramos o desempenho do portfólio de cartões de pagamento usando dados históricos de comportamento de compra

A Mobi724 desbloqueia o incrível potencial dos dados históricos e em tempo real de compra do titular do cartão de um banco para potencializar experiências de consumo hiperpersonalizadas usando análise preditiva baseada em inteligência artificial.

Geramos insights direcionados e práticos a partir dos dados transacionais do banco. Esses insights nos permitem prever o comportamento de compra do titular do cartão e, como resultado, produzir um direcionamento altamente eficaz ao consumidor. Nossa nova abordagem utiliza dados transacionais em tempo real, permitindo que a Mobi724 crie experiências de consumo perfeitas. Ao combinar dados comportamentais históricos com insights em tempo real, a Mobi724 é capaz de combinar o cliente certo com a recompensa ou oferta mais atraente no momento certo do ciclo da compra. Os comerciantes se beneficiam muito de nossas campanhas altamente personalizadas, ampliando sua base de clientes, aumentando a probabilidade de conversão e o potencial de transações futuras.



De **80%**

**Confiança
de Previsão**

A Mobi724 provou que nossos métodos preditivos, desenvolvimento de aprendizagem profunda e outras tecnologias baseadas em Inteligência Artificial, preveem com sucesso o comportamento futuro de cada titular do cartão com uma precisão de mais de 80%, em média, para gastos não discricionários e mais de 70%, em média, para gastos discricionários. Dessa forma, a Mobi724 pode modelar com grande certeza o potencial retorno das ofertas disponíveis durante cada campanha, proporcionando aos nossos clientes um nível de confiança no desenvolvimento da personalização das personas utilizadas pelos especialistas em marketing.

Os insights da Mobi724 evoluem em harmonia com as mudanças nas preferências do consumidor. Nossos sofisticados modelos comportamentais são responsáveis pela mudança das preferências e do comportamento do consumidor em tempo real. Nosso modelo baseado em Inteligência Artificial ajusta automaticamente as campanhas em um esforço contínuo para combinar os clientes com as ofertas mais relevantes para aumentar as conversões e, por conseguinte, as vendas.

A plataforma da Mobi724 usa as tecnologias mais recentes para desenvolver uma solução pronta para nossos clientes. Nos últimos 24 meses, nossa equipe trabalhou em parceria com a Computer Research Institute of Montréal (CRIM) e seus especialistas em Inteligência Artificial para criar um modelo de aprendizagem exclusivo e algoritmos adaptativos para dar vida a esta solução de ponta para envolvimento do cliente.



Essa abordagem gera valor para todas as partes envolvidas: emissores, comerciantes e titulares de cartões. Ao usar o pacote de soluções da Mobi724, os emissores de cartões são capazes de encorajar mais atividades de cartão, aumentar as conversões, melhorar a fidelidade à marca e aprofundar o envolvimento com seus clientes. Nosso processo está constantemente incorporando novos dados e fornecendo aos nossos clientes insights que evoluem junto com a mudança no comportamento do consumidor.

O modelo de pagamento por desempenho sem risco da Mobi724 significa que bancos, emissores de cartão e comerciantes podem fornecer experiências de cliente hiperpersonalizadas por meio da monetização de dados que melhoram significativamente a experiência e o envolvimento do cliente, sem hesitação.



**Melhore o desempenho de seus portfólios
de cartão monetizando seus dados transacionais.**

Para saber mais, envie um e-mail para info@mobi724.com, ou visite nosso site www.mobi724.com.