

MBANK OBSŁUGA DEPOZYTÓW W WERSJI MOBILE







AGENDA

- Obszar analizy
- Społeczne zbieranie pieniędzy
- Sledzenie wydatków
- Kategoryzowanie
- Notyfikacje
- Showrooming
- Pośrednik pożyczkowy
- Inwestycje
- Aktywność fizyczna

- Geolokalizacja
- NFC
- Kalendarz lokat
- QR Kody
- Tworzenie celów oszczędnościowych
- Społeczność
- Beacony
- Testy wiedzy, uczenie się, gry
- Podsumowanie





OBSZAR ANALIZY

- Banki internetowe
- Banki mobilne
- Start-upy związane z branżą finansową
- Oferty produktowe wskazanych podmiotów
- Rozwiązania technologiczne
- Różne formy lokowania wolnych środków pieniężnych: konta oszczędnościowe, lokaty, inwestycje





SPOŁECZNE ZBIERANIE PIENIĘDZY

Użytkownik w ramach systemu transakcyjnego tworzy marzenia/plany, do realizacji których może zaprosić również swoich dalszych i bliższych znajomych którzy będą wspierać go finansowo w realizacji takich planów. Podobne pomysły funkcjonują już w rozwiązaniach webowych, nie raz połączone są z fundraisingiem.

- http://www.payitsquare.com
- https://www.paypal.com/webapps/mpp/fundraising
- https://flattr.com/

Do takiego produktu będzie można dobrać jakąś atrakcyjną lokatę, która pomoże pomnożyć już zebrane środki.

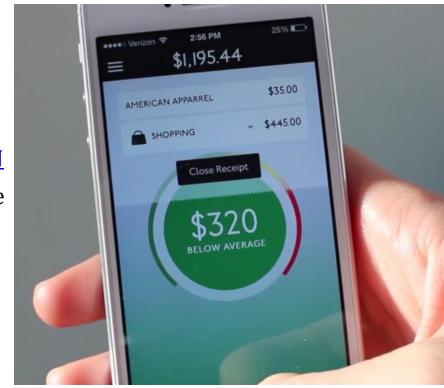




SLEDZENIE WYDATKÓW

To rozwiązanie w którym aplikacja informuje nas na temat wielkości naszych wydatków w stosunku do posiadanych środków na koncie.

Takie rozwiązanie posiada już aplikacja MOVEN która na bieżąco generuje notyfikacje dotyczące realizowanych płatności i tego jak się to ma do posiadanych środków na koncie.

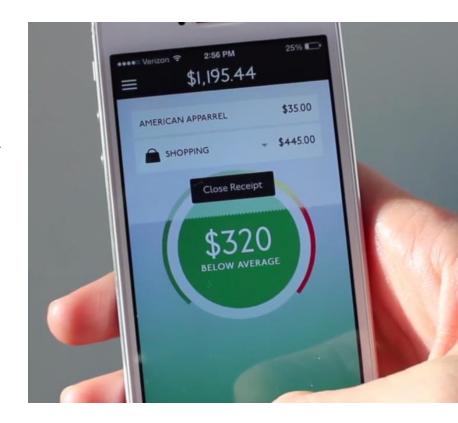






SLEDZENIE WYDATKÓW

W sytuacji kiedy użytkownik wydaje środki powyżej średniej, aplikacja podpowie mu, że warto oszczędzać pieniądze a dostępne środki warto zainwestować w specjalną lokatę, którą przygotowaliśmy tylko dla niego i będzie dostępna jedynie do godziny 17tej.





NOTYFIKACJE TYPU TIPS & TRICKS

Systemie notyfikacji, który przesyła spersonalizowane pomysły na temat sposobów oszczędzania pieniędzy i tego gdzie i w jaki sposób powinny być inwestowane wszelkie nadwyżki finansowe tego konkretnego użytkownika. To kolejny dobry kontekst do oferowania również lokat mBanku. Dobry przykład: MINT.

You were charged an ATM Fee of \$5 in your Wells Fargo account!

TOTAL FEES / YEAR

\$75

These frustrating fees can add up quickly.

Open an account that refunds your ATM fees each month.



NOTYFIKACJE TYPU TIPS & TRICKS

Oczywiście główny kanał komunikacji to aplikacja. Element który pomoże sprzedawać to dobry copywriting, który będzie angażował użytkowników. Polecam to zastosowane w TOSHL.







NAJLEPSZE CENOWE OKAZJE

Podczas zakupów możesz skanować produkty dzięki czemu narzędzie podpowiada Ci czy dany produkt można gdzieś kupić taniej lub proponuje aukcje w serwisach typu allegro. Przykład: Shopsavvy

Narzędzie również generowało by informacje na temat tego ile dzięki takiemu skanowaniu zaoszczędziłeś pieniędzy i tu pojawia się kolejny kontekst w którym można zaoferować lokatę.







ZARABIANIE NA POŻYCZKACH

To pomysł na stworzenie platformy dzięki której użytkownicy z nadmiarem gotówki pożyczają ją tym osobom, które jej właśnie potrzebują. Oczywiście należało by to tak zaprojektować aby nie wykluczało tradycyjnych produktów bankowych. Oczywiście widzę to jako rozwiązanie działające również w wersji mobilnej. Ciekawe przykłady: Zopa, Funding Circle.

Klient oczywiście otrzymuje informacje ile zarobił dzięki takiemu inwestowaniu środków i że może pieniądze również wstawić na atrakcyjną lokatę.



37,160 people and the Government-backed British

Business Bank** have lent £517M to businesses

since 2010.

with creditworthy businesses.

Lend automatically using 'Autobid' or choose

businesses yourself. You have options to access

You have full control

your money at any time.

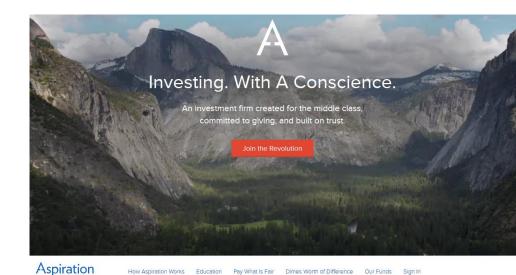




INWESTYCJE

Umożliwienie użytkownikom inwestowanie wolnych środków w startupy technologiczne, czyli mBank byłby w roli takiego Venture Capital/Anioła Biznesu, który pomaga inwestować wolne środki swoich klientów w obiecujące startupy. Oczywiście takie działania nie gwarantowałyby szybkiej możliwości zarobku. Przykłady:

Bankofthefuture Aspiration







AKTYWNOŚĆ SPORTOWA

Propozycja rozwiązania w którym bank oferuje atrakcyjne warunki lokaty pod warunkiem wejść w tryb rywalizacji sportowych. Może to być bieganie, jazda na rowerze, spacer itd.

Po przekroczeniu określonego przez bank pułapu w określonym czasie klient otrzyma atrakcyjną, ofertę na lokatę. Taki pomysł można wzmocnić przez dodanie elementów gamifikacji.





GEOLOKALIZACJA

Użytkownik znajdując się w pobliżu placówki mBanku, otrzymuje notyfikacje push a w niej informacja, że jeśli wstąpi do tej właśnie placówki otrzyma atrakcyjne warunki na otwarcie lokaty. To może być ciekawe połączenie online'u z offline'em.





NFC

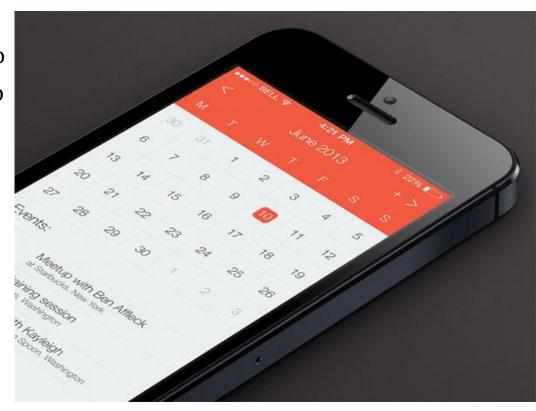
NFC to również dobry sposób na komunikacje z użytkownikiem i wysyłanie mu push'y na telefon dotyczących atrakcyjnych ofert na depozyty. Dla przykładu możemy pomyśleć o tym, że naklejki NFC znajdują się w jakiejś sieci restauracji na blatach stołów, użytkownik odkładając telefon na blat otrzymuje komunikat push o atrakcyjnej ofercie na lokaty.





KALENDARZ LOKAT

Wyświetlanie użytkownikowi w jego kalendarzu na telefonie, informacji o premierach jakiś ciekawych ofert związanych z lokatami. W kalendarzu wyświetli się jedynie zajawką oferty co będzie zachęcało użytkownika do skorzystania aplikacji, poznania szczegółów i ew. założenia takiej lokaty.





QR KODY

Bardzo kreatywny sposób na Wykorzystanie kodów QR. W prezentowanym przykładzie odnosi się to do zakupów spożywczych, ale oczywiście można wykorzystać to do zachęcenia otwarcia atrakcyjnej lokaty.



https://www.youtube.com/watch?v=EvIJfUySmY0





TWORZENIE CELÓW OSZCZĘDNOŚCIOWYCH

W ramach aplikacji mBanku, klient otrzymuje: "Roczny Planu Oszczędności" podzielony na kroki/cele do osiągnięcia. Koniecznie musiałby być szczegółowy ale i elastyczny. Plan odnosiłby się do przychodów użytkownika. Oczywiście można wzmocnić go poprzez wprowadzenie elementów gamifikacji i ciekawej komunikacją z użytkownikiem. Oczywiście plan w sam sobie po za oszczędzaniem określonych kwot będzie zawierał jakieś tips & trick oraz zachętę do korzystania z atrakcyjnych ofert (w tym lokaty) banku. Wersja mobile przede wszystkim.





SPOŁECZNOŚĆ

Stworzenie społeczności osób, które w sprytny sposób korzystają z ciekawych ofert banku/ów, oczywiście z głównym naciskiem na lokaty (choć nie koniecznie). Wśród tej społeczności zostałyby wykreowane "gwiazdy" które stałyby się wzorcem do naśladowania, przez to zachęcały by do korzystania z określonych ofert np. lokat właśnie. Podobny mechanizm obecnie działa na etoro.com to społecznościowa platforma forexa, która pozwala śledzić najlepszych użytkowników i kopiować ich trade'y.



https://www.youtube.com/watch?v=D-i8DiL67oY



BEACONY

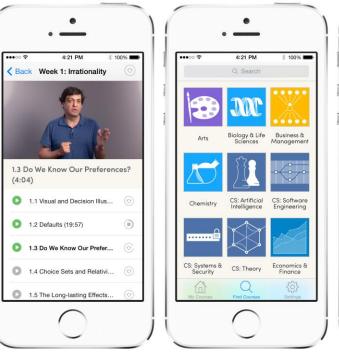
Użytkownik znajdując się w pobliżu określonych obiektów (półka w sklepie, bankomat, fotel kinowy, stół w restauracji itd.) otrzyma push z ofertą na lokatę.





TESTY WIEDZY, UCZENIE SIĘ, GRY

Smartfony to również narzędzia na których uczymy się, realizujemy jakieś kursy, zdobywamy certyfikaty i gramy (just for fun :) dlatego warto i w takim kontekście zaoferować lokatę. Może to być np. poprzez przygotowanie jakiegoś atrakcyjnego kursu na aplikacji, który kończyłby się testem wiedzy. Poza wiedzą użytkownicy z najlepszymi wynikami otrzymali by atrakcyjne oferty na otwarcie lokat.









PODSUMOWANIE

Przedstawione koncepcje to często już gotowe rozwiązania a niektóre z nich stanowią jedynie zarys pomysłu, który można rozwinąć i zaimplementować do systemu transakcyjnego i zarazem do jego wersji mobilnej. Ważne, że przedstawione pomysły zaangażują użytkowników do oszczędzania pieniędzy, co nierozerwalnie będzie powiązane z aplikacją mBanku i możliwością ulokowania wolnych środków w lokatach.

