Digital CRM e Customer Engagement

GALILEO NETWORK

Strategie e tecnologie per l'evoluzione del rapporto con il Cliente

Le sfide per il settore

Il settore si trova ad affrontare un periodo storico poco favorevole a causa di 3 principali sfide

Marginalità in calo o non sufficiente	Adattare ed evolvere la propria offerta e le proprie procedure per massimizzare o generare nuove fonti di ricavo
Evoluzione dei comportamenti dei clienti e del rapporto con i Confidi	Saper intercettare i bisogni mutevoli della clientela sempre e in ogni luogo (fisico e virtuale) con approccio consistente
Nuovi entranti digitali	Evolvere il proprio ruolo per restare protagonisti nel mercato

Evoluzione dei comportamenti dei clienti

GALILEO NETWORK

1 cliente su 2
considera determinante la presenza di servizi online di alta qualità nella scelta del proprio istituto bancario

Vs.

1 cliente su 5
considera determinante la presenza capillare delle filiali nella scelta del proprio istituto bancario

1 cliente su 4
non utilizza le filiali della propria banca per eseguire operazioni

2 clienti su 5
ha almeno un rapporto con una pure online bank

1 cliente su 5
sarebbe già disposto ad usufruire di servizi bancari offerti da società non finanziarie nativamente digitali

Le Opportunità offerte dalla tecnologia

GALILEO NETWORK

Conoscere meglio il cliente — Engage

Dialogare maggiormente con la clientela — Serve

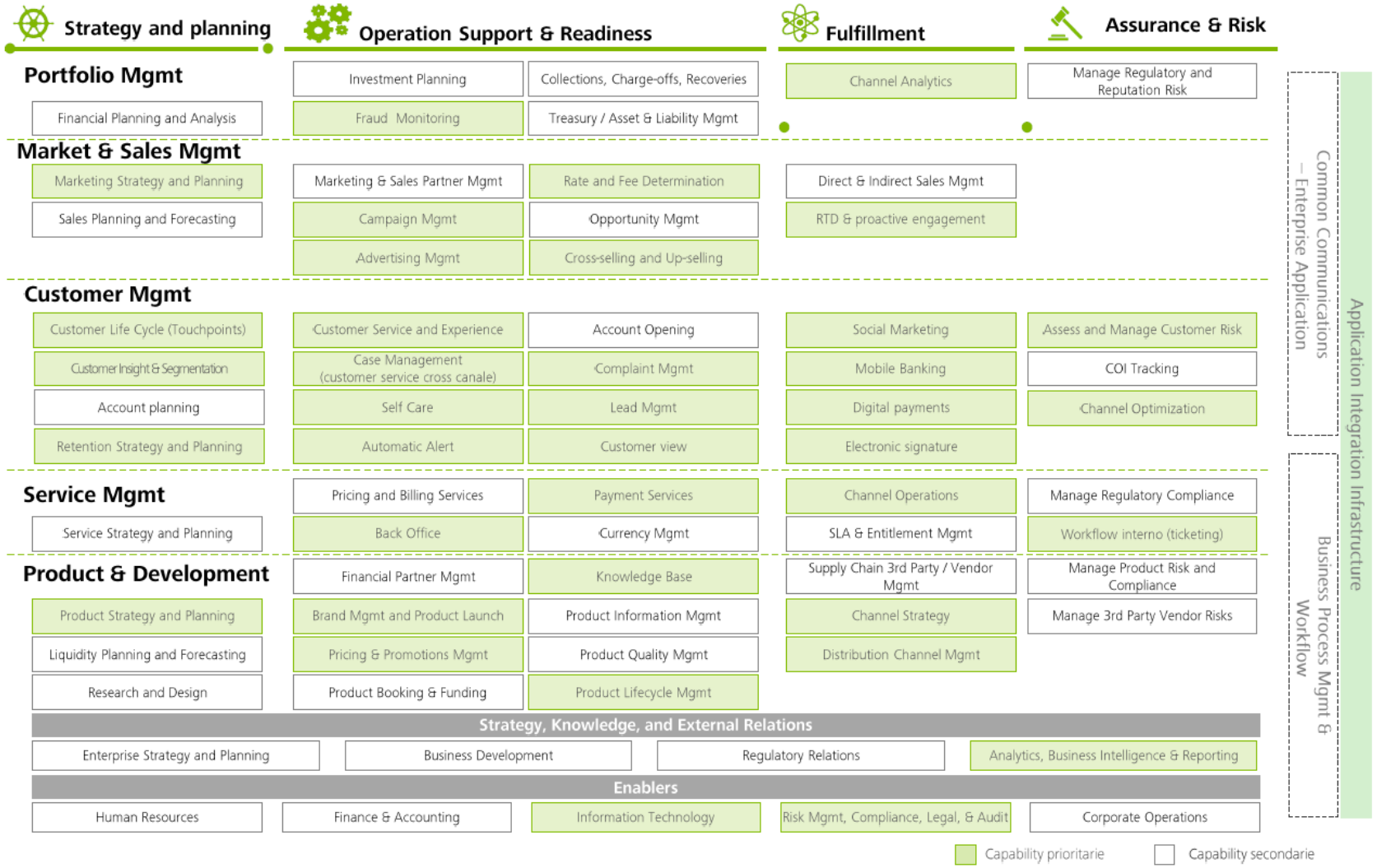
Raggiungere il cliente in qualsiasi momento — Retain

Il CRM come strumento strategico

GALILEO NETWORK

È molto più che scegliere un software

È trasformare uno Strumento tattico In una risorsa strategica



Dal software Gestionale al CRM

GALILEO NETWORK

NOTIFICHE E KPI

Visualizza tutti gli avvisi e le notifiche inviate dal MIS legacy sul retro all'agente.

DOCUMENTI

Odessa gestisce i documenti all'interno di MIS. Funzione di firma grafometrica e digitale

PORTAFOGLIO E MONITORAGGIO

Odessa consente il monitoraggio del portafoglio dell'agente e di tutte le pratiche aperte

CAMPAGNE E LEAD

Odessa utilizza i dati della BI (e di altre fonti) per gestire le campagne . Generazione delle Lead

AGENDA E APPUNTAMENTI

Gestione dei contatto e degli appuntamenti

(PRE)-ISTRUTTORIA

È possible non solo leggere I dati dell'azienda e dei finanziamenti, ma anche operare su questi. INTEGRAZIONE

PREVENTIVI

Le proposte possono essere create aggiungendo uno o più prodotti a un carrello. Odessa calcola anche i costi e produce un documento di proposta da firmare.

ODESSA
OMNI DEVICE SALES APPLICATION

COMMERCIALE **ISTRUTTORE**

Portfolio

GALILEO NETWORK

VELOCITÀ
In unico punto, tutte le informazioni utile del proprio cliente

KPI
Accedi alla scheda e immediatamente ottieni tutti I KPI del tuo cliente

01 DATI ANAGRAFICI: In un'unica scheda le principali informazioni del proprio NDG

02 REPERIBILITÀ: Ottieni informazioni sugli indirizzi del tuo cliente

03 ESPOSIZIONE: Ottieni lo stato del tuo cliente, con rischi e importi erogati/finanziati

04 ATTIVITÀ/FEEDBACK: Ottieni info sugli appuntamenti e sul loro esito

05 ANDAMENTALE: Storico del cliente con informazioni comportamentali nei confronti dell'Istituto

06 GRUPPO SOCIETARIO: Elenco di soggetti coinvolti e delle loro esposizioni

07 LEGAMI SOCIETARIO: Elenco di soggetti della società, delle loro quote e delle autorizzazioni alla firma

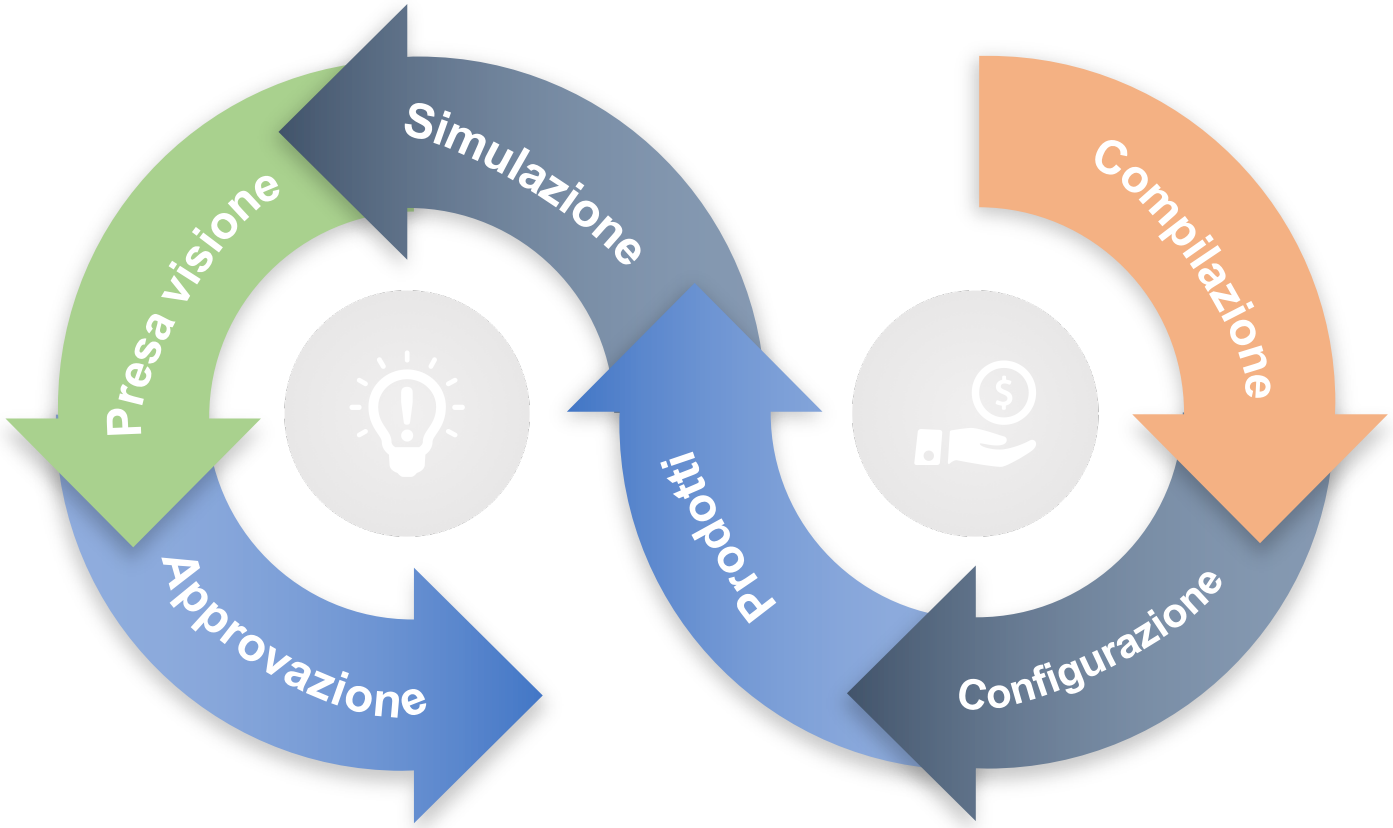
08 STORICO PRATICHE: Elenco delle pratiche riferite all'NDG e al loro stato

09 COMMISSIONI: Elenco delle commissioni suddivise per anno di delibera

10 CENTRALE RISCHI: Puntuale ultimo mese disponibile e storico degli ultimi 12 mesi

Preventivo

GALILEO NETWORK



Tre tipologie di preventivo

Crediti di firma
Finanziamenti diretti
Prodotti correlati o di terzi

Pronto alla vendita

Consolidabile e firmabile direttamente dal cliente

Galileo Network S.p.A.

Sedi operative:
Padova, via Regione Veneto 20– Tel. 049 2957811
Modena, v.le Virgilio 58/N – Tel. 059 8756111

GALILEO
NETWORK

Galileo Network S.p.A.
Attività di Direzione e Coordinamento Corvallis Holding S.p.A.
Via Savelli, 56 - 35129 Padova - Italia