



Cedacri continua a mietere successi

La soluzione CKit di Cedacri si aggiudica il primo premio al Forum ABI Lab 2013

CKit (Cedacri Keep-In-Touch), la nuova soluzione in mobilità, multicanale e completamente integrata che avvicina il cliente alla banca, si è aggiudicata il primo posto nel concorso indetto per premiare la tecnologia più evoluta presente al Forum ABI Lab 2013, la due giorni focalizzata sull'innovazione IT nel settore bancario. La nuova piattaforma di Cedacri ha raccolto infatti il maggior numero di voti fra gli istituti bancari che hanno visitato l'area dimostrativa della manifestazione dedicata al tema 'BANKin TOUCH'. L'azienda si aggiudica il premio per il secondo anno consecutivo, dopo aver trionfato nel 2012 con la piattaforma di filiale Front End Unico. La soluzione CKit, presentata in anteprima da Cedacri al Forum ABI Lab, permette alla banca, in modo semplice e immediato, di essere in contatto continuo con tutti i propri clienti. CKit consente infatti di costruire una nuova banca multicanale completamente integrata, abilitando gli istituti all'utilizzo di tutte le piattaforme di comunicazione per interagire con clienti e prospect in ogni luogo e situazione. CKit integra e orchestra canali fisici (ATM) e digitali (smartphone/tablet/TV) attraverso un modello d'interazione in grado di riconoscere i clienti e i prospect e di offrire loro proattivamente servizi e soluzioni personalizzate sulla base delle singole necessità, reali o potenziali. "Il successo ottenuto al Forum ABI Lab con CKit rappresenta per Cedacri motivo di grande soddisfazione e conferma, dopo la vittoria dello scorso anno con la piattaforma di filiale Front End Unico, la nostra capacità di portare sul mercato soluzioni in grado di innovare significativamente il modo in cui le banche fanno business", commenta Salvatore Stefanelli (nella foto), Direttore Generale di Cedacri; "CKit proietta su una nuova dimensione la relazione fra banca e cliente, chiudendo il cerchio della multicanalità per favorire azioni di cross-selling e up-selling su ciascun cliente".



Gli scenari di applicazione di CKit sono molteplici. Ad esempio, la soluzione abilita i cosiddetti prelievi 'mobile', cioè predisposti tramite un cellulare di nuova generazione prima di giungere al terminale ATM, e aiuta poi ad avvicinare il cliente alla filiale al momento della sua interazione con l'ATM stesso: gli propone infatti un incontro con il personale di filiale, fissa quindi l'appuntamento nella sua agenda sfruttando un'apposita app sul suo cellulare e, quando egli giunge in banca, lo accoglie in filiale sempre via smartphone, avvisando al contempo l'operatore del suo arrivo. Un secondo possibile scenario di applicazione di CKit prevede invece l'avvicinamento del cliente alla filiale partendo da un messaggio pubblicitario e sfruttando ancora una volta le potenzialità dei cellulari evoluti. In questo caso, CKit può essere impiegato per indurre un cliente attuale o potenziale all'azione quando si trova di fronte a un'affissione pubblicitaria, una inserzione su una rivista o uno spot televisivo relativo a una particolare offerta. www.cedacri.it

SOIEL INTERNATIONAL
CORSI 2013
CONOSCENZE E SKILL VITALI PER LA CORRETTA GESTIONE DI CALL CENTER
METRICHE DEL CALL CENTER