

# mobi724

GLOBAL SOLUTIONS INC.



**Mobi724 utiliza los datos transaccionales de los tarjeta-habientes de un banco para estimular el uso o gasto y generar ingresos adicionales, transformando cada transacción en una oportunidad**



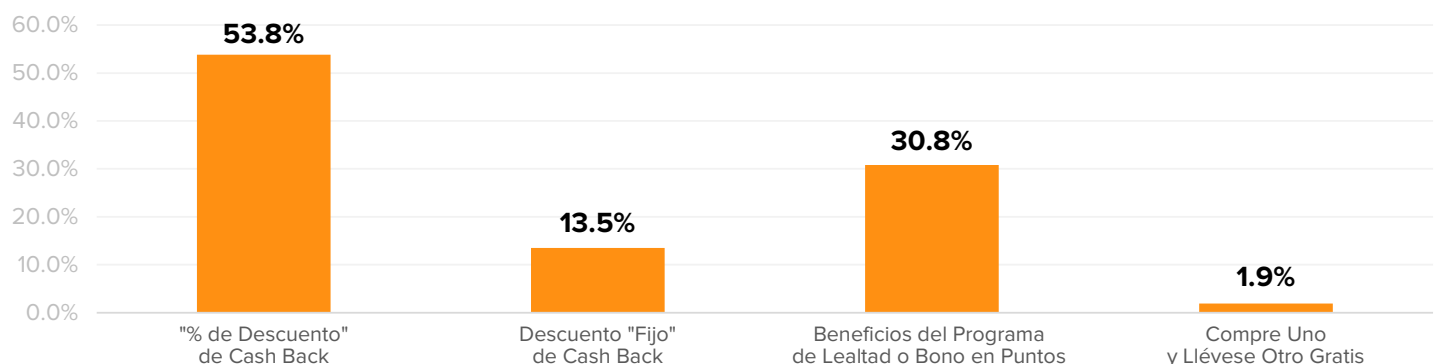
# Existen oportunidades de negocio sin precedentes derivado del cambio hacia el uso de tarjetas como principal medio de pago en América Latina y otros mercados

El mercado latinoamericano ofrece increíbles oportunidades financieras para mejorar la rentabilidad, y la penetración del negocio de tarjetas crédito y débito como medio de pago. Aunque el efectivo sigue siendo el método de pago preferido, y representa aproximadamente el 80% de las transacciones, el uso de las tarjetas de crédito y débito ha mostrado un fuerte y continuo crecimiento en los últimos años.<sup>1</sup>

Los consumidores latinoamericanos están adoptando la transición del efectivo hacia otros medios de pago. Se han emitido más de 1,000 millones de tarjetas de crédito que representan más de 24,300 millones de transacciones y casi 900,000 millones de dólares de gasto anual. En 2020, los anunciantes gastaron más de 24,000 millones de dólares para atraer a estos consumidores o tarjeta-habientes. En comparación con sus homólogos norteamericanos, los consumidores latinoamericanos tienen, en promedio, un límite de crédito más bajo.<sup>1</sup>

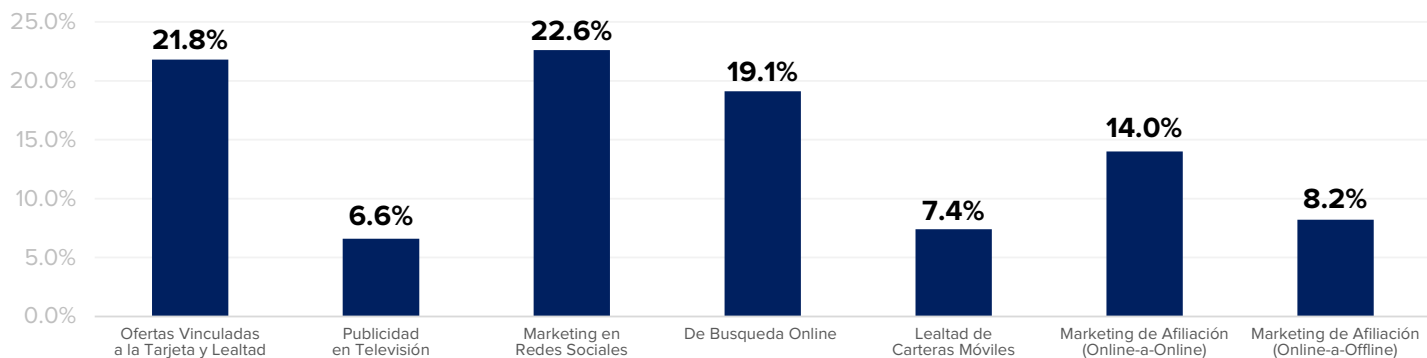
El mercado de las tarjetas de crédito y débito es competitivo; los bancos y los emisores deben ofrecer a los consumidores ventajas atractivas para atraer y mantener su fidelidad. Más de la mitad de los consumidores encuestados prefieren las ofertas de cash-back como principal beneficio de sus tarjetas, según un reciente estudio anual del sector sobre comercio digital y ofertas ligadas a las tarjetas. Esta información representa una gran oportunidad para que los bancos, los emisores de tarjetas y los comercios se dirijan de forma eficaz a un gran grupo de consumidores con ofertas de cash-back en sus tarjetas de crédito y débito. Las soluciones de cash-back ofrecen a los emisores de tarjetas una forma rentable de atraer y retener a los consumidores.

## ¿Qué tipo de beneficios vinculados a sus tarjetas prefieren los consumidores?<sup>2</sup>



Fuentes: <sup>1</sup> Minsait / medios de pago 2019; <sup>2</sup> Estudio anual de la industria del comercio digital y CLO 2020

## ¿Qué herramientas de marketing ha utilizado su empresa en los últimos 12 meses?<sup>2</sup>



## Los bancos, los emisores y los tarjeta-habientes pueden seguir dormidos en un mercado repleto de oportunidades

Las ofertas dirigidas y las promociones cruzadas tienen el potencial de generar un incremento del gasto, de la frecuencia de compra y de la lealtad de los consumidores, para los bancos y los emisores de tarjetas, pero sólo cuando se analiza y se comprende adecuadamente el comportamiento histórico de compra. Si, por el contrario, no se entiende bien el comportamiento de compra único de cada consumidor, los esfuerzos promocionales no serán relevantes para el consumidor y darán lugar a confusión, a un desperdicio de dinero de marketing y, en última instancia, a una disminución de la participación de mercado para el emisor.

Los tarjeta-habientes también pierden cuando sus datos del comportamiento de compra no se entienden bien y no se aprovechan. Se pierden la oportunidad de acceder a ofertas relevantes que podrían ahorrarles dinero o consolidar su fidelidad a un comercio o al emisor. Sin acceso a beneficios de cash-back y otras recompensas, su satisfacción disminuye, lo que hace más probable que cancelen su cuenta. Y lo que es peor, cuando se les dirigen ofertas mal enfocadas que no son relevantes de acuerdo a sus preferencias de compra, se confunden, se desmotivan y a menudo evitan seguir involucrándose con la marca. Hay mucho en juego para los emisores y los comercios en este nuevo mundo impulsado por los datos o información.



### Los emisores de tarjetas no aprovechan plenamente el valor del historial de compras individuales

- ✓ Oportunidades de venta perdidas e ingresos no realizados
- ✓ Una mala experiencia del consumidor supone una pérdida de cuota de mercado



### La incapacidad de los comercios para acceder y utilizar información valiosa sobre los consumidores

- ✓ Disminución de la fidelidad
- ✓ Pérdida de oportunidades de venta
- ✓ Ineficiente y sin rastreo



### La falta de acceso de los consumidores a canjes fáciles y ofertas relevantes

- ✓ Puntos de recompensa no utilizados
- ✓ No pueden aprovechar oportunidades de descuentos y ofertas

Fuentes: <sup>2</sup> Estudio anual de la industria del comercio digital y CLO 2020



## ¿Por qué Mobi724?


# Nuestros socios se benefician de nuestras soluciones de monetización de datos transaccionales

Muchos emisores de tarjetas han pasado por alto el valor de los datos transaccionales que poseen y no se han dado cuenta de que pueden utilizarse para obtener información profunda sobre el comportamiento de compra de sus clientes. Estas organizaciones cuentan con un tesoro de información, pero no aprovechan uno de sus activos más valiosos: el historial de compras de los tarjeta-habientes.

Gracias a los modelos predictivos de Mobi724, los emisores de tarjetas y los comercios tienen acceso a información increíblemente valiosa sobre los consumidores sin la carga de manejar o intercambiar información privada y personalmente identificable. Utilizando la plataforma Mobi724, el desempeño del programa y la información de los tarjeta-habientes se comparten sin esfuerzo entre las partes, a través de dashboards interactivos.

Confiamos en los resultados que nuestra plataforma y procesos proporcionan a los bancos y comercios, y nos enorgullece ofrecer un modelo de pago por resultados, sin riesgos, para que aumenten los volúmenes de transacciones y los ingresos, mejorando el desempeño de su portafolio de tarjetas de crédito y débito. Los comercios ganan visibilidad para los consumidores y consiguen aumentar las ventas mediante promociones a medida. Los tarjeta-habientes reciben promociones personalizadas de los comercios correspondientes en función de su historial de compras. De hecho, las soluciones de Mobi724 aportan una gran cantidad de beneficios para todas las partes interesadas en la industria de medios de pago.

# Mobi724 crea experiencias hiper-personalizadas para enganchar a los tarjeta-habientes, utilizando tecnologías propias basadas en inteligencia artificial, en cada transacción realizada con tarjetas



Las preferencias de los consumidores nunca han cambiado tan rápido como ahora. Uno de los mayores retos para los bancos o emisores de tarjetas y los comercios de hoy en día es comprender las preferencias de los consumidores para seguir siendo relevantes. Muchos bancos y comercios carecen de la tecnología necesaria para responder en tiempo real al panorama tan cambiante de los consumidores mediante el análisis y entendimiento de los datos de las transacciones realizadas por los consumidores. Esta carencia tecnológica hace que sus campañas de marketing sean ineficaces, costosas y perjudiciales para los objetivos corporativos de la organización. Muchos comercios lanzan campañas publicitarias muy costosas y no segmentadas, que no consiguen convertir a los prospectos potenciales en clientes activos porque, sencillamente, no son relevantes para los consumidores a los que se dirigen. Calculamos que hasta el 40% del gasto de marketing de un comercio se desperdicia en este tipo de campañas, debido a la falta de trazabilidad y personalización.

Aunque la lealtad de los consumidores puede ser efímera, puede generarse a través de una estrategia bien pensada que deleite y mejore su experiencia. Los programas de recompensas basados en puntos y cash-back siguen siendo los pilares fundamentales para estimular la adquisición, el uso y la retención de tarjeta-habientes. Los consumidores se sienten atraídos por los bancos, emisores y comercios que ofrecen beneficios relevantes y convenientes en cada transacción. Cada vez más, estos programas han evolucionado hasta convertirse en sofisticadas operaciones de ciencia de datos con el objetivo de mantenerse relevantes hacia los consumidores.

La pandemia en curso ha exacerbado muchos de los retos a los que se enfrentan las empresas que intentan seguir siendo rentables a pesar de los efectos devastadores del COVID-19. Lamentablemente, muchos de estos comercios tan afectados carecen del conocimiento, la capacidad o el capital necesario para lanzar campañas sofisticadas de marketing basadas en el comportamiento de compra de sus consumidores, así como las herramientas necesarias para medir sus resultados. Sin acceso a soluciones eficaces, estos comercios no podrán satisfacer las necesidades de sus clientes y tendrán un rendimiento inferior en sus mercados, o incluso algo peor.

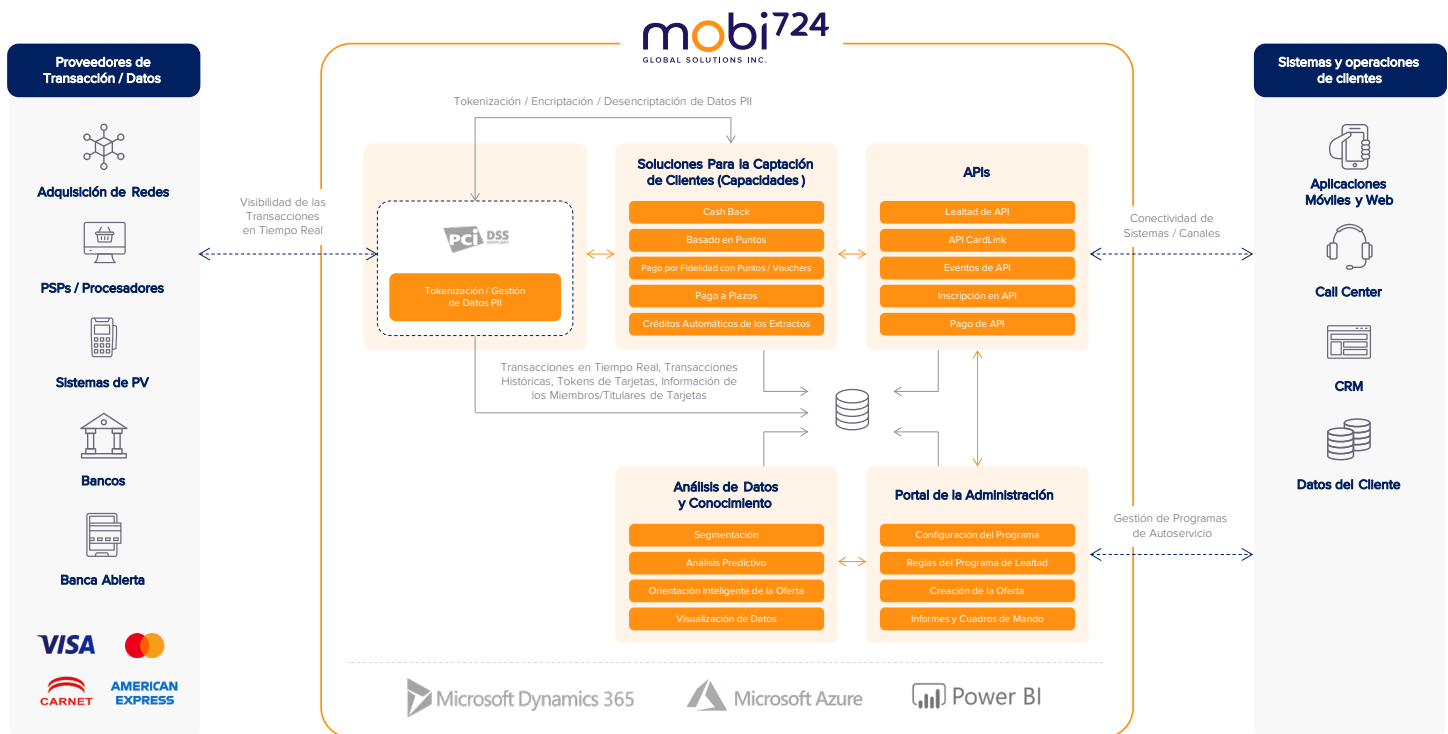


## La solución “llave en mano” de Mobi724 habilita a los bancos o emisores y a los comercios para crear programas de lealtad atractivos y personalizados hacia sus tarjeta-habientes con base en sus comportamientos de consumo

Mejore sus programas dirigidos a los tarjeta-habientes, a través de la sofisticada plataforma y el conjunto de soluciones de lealtad de Mobi724. Nuestra plataforma utiliza “deep learning” para asignar a los consumidores las ofertas correctas, generando gasto incremental, lealtad del cliente y retención del comercio. Al incorporar constantemente nuevos datos a nuestros modelos de inteligencia de negocio, nuestras ofertas evolucionan junto con las preferencias de los consumidores. Nuestra tecnología se integra perfectamente en el proceso de compra del cliente, sin necesidad de tarjetas adicionales, códigos promocionales o información requerida.

Con la confianza de las principales marcas de todo el mundo, nuestra tecnología patentada de análisis predictivo permite a los bancos y emisores crear experiencias de compra a los consumidores sin fricción que aumentan significativamente el desempeño de sus portafolios de tarjetas de crédito y débito. Mobi724 convierte cada transacción en una oportunidad.

La sofisticada tecnología de Mobi724 hace el trabajo pesado, para que usted no tenga que hacerlo. Esto incluye sólidos controles de seguridad y privacidad que cumplen con PCI y SOC, la fiabilidad de clase mundial de la nube de Azure y las sólidas relaciones con las redes de pago, incluida VISA. Ofrecemos nuestra plataforma y servicios como un modelo de “software como servicio” (SaaS). Al realizar este análisis de datos y procesamiento de transacciones, Mobi724 utiliza datos tokenizados y anónimos (encriptados). Ninguna información de identificación personal (como información de tarjetas de pago, nombres, direcciones, números de teléfono o direcciones de correo electrónico) se almacena en nuestras bases de datos, ni se comparte con otros clientes o proveedores de servicios externos.



Nuestra capacidad de ofertas ligadas a las tarjetas en modo “White Label” significa que Mobi724 se integra perfectamente con cualquier red, emisor de tarjetas o sistema de pagos existente. Utilizando nuestro análisis predictivo propio basado en Inteligencia Artificial, habilitamos experiencias de consumo personalizadas y rentables, generando oportunidades de negocio valiosas para bancos, emisores de tarjetas, fintechs y comercios. El enfoque, líder en la industria, de Mobi724 cautiva a los tarjeta-habientes al ofrecerles una oferta relevante precisamente en el momento correcto, a través del mejor canal. La oferta correcta, al tarjeta-habiente correcto, en el momento y a través del canal más adecuado. Siendo esta la mayor ventaja de Mobi724. **El cual se enfoca en ayudar a los bancos y emisores a mejorar el desempeño de su portafolios de tarjetas de pago, en el que todos ganan.**

# Los bancos que emplean nuestras soluciones probadas de lealtad y “engagement” al consumidor, mejoran el rendimiento y la rentabilidad de sus portafolios de tarjetas mediante la monetización de los datos

Al transformar los datos de compra históricos y del día a día de los tarjeta-habientes en información accionable, los bancos aumentan sus ingresos al estimular el número de transacciones y el nivel de gasto del consumidor, reduciendo los costos asociados a programas de lealtad y recompensas de sus clientes.

Los comercios pueden generar de forma inmediata los beneficios de una mayor demanda, una mayor eficiencia mercadológica y una mayor lealtad de los consumidores con una inversión tecnológica nula: la plataforma Mobi724 se encarga de todo por ellos. Los bancos se benefician de forma similar, con inversiones tecnológicas menores para desbloquear los beneficios incomparables de la plataforma de Mobi724.

## Con sólo 4 sencillos pasos

1 

- UN CLIENTE REALIZA UNA COMPRA/TRANSACCIÓN

### CÓMO

- En cualquier comercio: local o extranjero
- En sus sitios de comercio electrónico favoritos
- Utilizando sus tarjetas de crédito, débito y prepago
- Utilizando su aplicación móvil o wallet (emisor no bancario)

2 

- OPERACIÓN RECIBIDA
- DATOS ANALIZADOS
- LAS SOLUCIONES DE CASH-BACK SE APLICAN AL TARJETA-HABIENTE

### CON

- Cash Back
- Pago con Puntos
- Lealtad basada en Puntos
- Puntos por Valor (Sustituyen a las Gift Cards Físicas)
- Notificación de Pago en Plazos
- Marketing de Proximidad
- Plataforma de Campañas Digitales

3 

- EL CASH-BACK SE PROCESA
- SE EMITE EL AJUSTE O REEMBOLSO
- BALANCE DE PUNTOS AJUSTADO

### EN TIEMPO REAL

- Créditos de los estados de cuenta a través de API y / o archivos de liquidación
- Conectividad con nuestro banco de puntos o al sistema de banco de puntos existente de un cliente

4 

- NOTIFICACIÓN ENVIADA POR SMS / EMAIL
- PROMOCIONES CRUZADAS RECIBIDAS
- SE ENVIARÁ LA SIGUIENTE MEJOR OFERTA

### PERSONALIZADO

- El módulo de IA analiza las compras anteriores para ofrecer la siguiente mejor oferta a cada cliente
- Las comunicaciones se envían en función de las preferencias del cliente



# Creación de valor compartido mediante soluciones de negocio eficaces

La implementación del conjunto de soluciones de Mobi724 abre un gran abanico de posibilidades. Los bancos y los emisores de tarjetas son capaces de aumentar el volumen de transacciones. Los comercios pueden establecer canales de marketing rentables, lo que se traduce en más ingresos y una mayor visibilidad de sus consumidores. Los tarjeta-habientes tienen acceso a promociones personalizadas que se ajustan más a sus necesidades y gustos personales, incluyendo:



## Cash Back

Crea oportunidades de canje sin fricción en los puntos de venta o en línea vinculando las ofertas de devolución de efectivo a la tarjeta de pago (débito o crédito).



## Pago con Puntos

Permite a los tarjeta-habientes utilizar los puntos de sus programas de recompensas para pagar las compras con una tarjeta de débito o de crédito, en cualquier punto de venta en tiempo real, incluidas las transacciones internacionales.



## Banco de Puntos

Implementa una solución de gestión de puntos de recompensas completa y personalizable que permite resolver los desafíos para estimular el gasto y aprende del comportamiento de compra.



## Puntos por Valor (Sustituye a las Gift Cards Físicas)

Facilitan el canje instantáneo de puntos por un valor nominal en un punto de venta cuando se utiliza una tarjeta vinculada para el pago en determinados comercios, sustituyendo a las antiguas gift cards.



## Notificación de Pago a Plazos

Permite a los bancos u otros proveedores de crédito al consumo promocionar una opción de pago en varios plazos a los tarjeta-habientes directamente en el punto de venta, tras una transacción válida.



## Borrador de Transacciones

Permite a los tarjeta-habientes, a través del portal online del banco, seleccionar una o varias transacciones para pagarlas parcial o totalmente con los puntos de recompensa acumulados.



## Plataforma de Campañas Digitales

Proporciona una plataforma basada en transacciones para ejecutar campañas específicas vinculadas a las tarjetas de pago, incluyendo comunicaciones a través de SMS, email o una aplicación móvil.



# Mobi724 es una plataforma de soluciones integrales de lealtad y engagement hacia los tarjeta-habientes, líder en el mercado

## Amplia conectividad con redes de toda LATAM

Mobi724 cuenta con integraciones sólidas con numerosas redes de pago en toda LATAM.

### Tenemos acceso a más del

**55%** de todos los datos transaccionales que se generan, de las aproximadamente mil millones de tarjetas en toda LATAM

### Esperamos tener acceso a más del

**75%** de los datos de transacciones en 2022, una capacidad única de Mobi724, dado lo fragmentado que está hoy el entorno de procesamiento de LATAM

Mobi724 ha realizado importantes inversiones en los últimos 3 años con el fin de proporcionar a los clientes una visibilidad incomparable de los datos transaccionales de tarjetas en LATAM. Las inversiones estratégicas de Mobi724 nos han puesto en ventaja de cualquier competencia en la región, los cuales han consolidado que nuestro equipo sea el líder del mercado en toda LATAM.

Nuestro portafolio de marcas líderes sigue ampliándose, lo que significa que proporcionamos continuamente a nuestros clientes acceso a socios nuevos, interesantes y relevantes. La demanda de las marcas sigue siendo fuerte. Seguimos ampliando nuestras capacidades mediante alianzas estratégicas con redes de pago mundiales y regionales, lo que garantiza una sólida cobertura para los bancos y emisores de tarjetas de pago en todos los mercados donde prestamos servicio.

En exclusiva para Mobi724, tenemos acceso al 100% de los datos transaccionales de la Plataforma de Ofertas de VISA en más de 25 países de todo el mundo. Esta cobertura se complementa con nuestra red de conectividad regional interna, que proporciona acceso en tiempo real a más del 55% de los datos transaccionales de los distintos proveedores regionales y locales en LATAM.

El conjunto de soluciones de Mobi724 se ha desarrollado para proporcionar a nuestros clientes certeza de costos y resultados rentables. En comparación con el marketing tradicional, donde las tarifas se cobran por adelantado sin ninguna garantía de rendimiento, Mobi724 alinea los incentivos con nuestros clientes a través de un modelo de pago por desempeño.

## Utilizando modelos predicativos de Inteligencia Artificial, mejoramos el desempeño de los portafolios de tarjetas de crédito y débito, utilizando datos históricos del comportamiento de compra

Mobi724 libera el increíble potencial de los datos de compra históricos y actuales de los tarjeta-habientes de un banco para impulsar experiencias de consumo hiper-personalizadas mediante un análisis predictivo basado en inteligencia artificial.

Generamos información específica y procesable a partir de los datos transaccionales del banco. Esta información nos permite anticiparnos al comportamiento de compra de los tarjeta-habientes y, en consecuencia, realizar una segmentación muy eficaz de los consumidores. Nuestro novedoso enfoque procesa los datos transaccionales en tiempo real, lo que permite a Mobi724 crear experiencias de consumo sin fricción. Combinando los datos históricos de comportamiento con la información en tiempo real, Mobi724 es capaz de unir al cliente adecuado con la recompensa u oferta más atractiva en el momento preciso del ciclo de vida de la compra. Los comercios se benefician enormemente de nuestras campañas, que son altamente personalizadas, ampliando su base de clientes, aumentando la probabilidad de conversión y el potencial de futuras transacciones.



**Precisión  
en la Predicción**

**80%**

Mobi724 ha demostrado que nuestros métodos predictivos, de deep learning y otras tecnologías basadas en IA, predicen con éxito el comportamiento futuro de cada tarjeta-habiente con una precisión de más del 80%, en promedio, para el gasto no discrecional y más del 70%, en promedio, para el gasto discrecional. En consecuencia, Mobi724 puede modelar con gran certeza el retorno potencial de las ofertas disponibles durante cada campaña, proporcionando a nuestros clientes un nivel de confianza a la hora de desarrollar la personalización de las campañas utilizadas por los expertos en marketing.

Los conocimientos e información de Mobi724 evolucionan en armonía con las cambiantes preferencias de los consumidores. Nuestros sofisticados modelos de comportamiento toman en cuenta los cambios en las preferencias y el comportamiento de los consumidores en tiempo real. Nuestro modelo basado en inteligencia artificial ajusta automáticamente las campañas en un esfuerzo continuo por hacer coincidir a los clientes con las ofertas más relevantes para aumentar las conversiones y, en última instancia, las ventas.

La plataforma de Mobi724 utiliza las últimas tecnologías para desarrollar una solución “llave en mano” sin igual para nuestros clientes. Durante más de 24 meses, nuestro equipo ha trabajado en colaboración con el Instituto de Investigación Informática de Montreal (CRIM) y sus especialistas en Inteligencia Artificial para crear un modelo de aprendizaje único con algoritmos adaptables que den vida a esta solución vanguardista de lealtad y engagement hacia los consumidores.



Este enfoque maximiza el valor para todas las partes implicadas: emisores, comercios y tarjeta-habientes. Utilizando el conjunto de soluciones de Mobi724, los emisores pueden fomentar una mayor actividad de uso en sus tarjeta-habientes, aumentar las conversiones, mejorar la fidelidad a la marca y profundizar en el compromiso con sus clientes. Nuestro proceso incorpora constantemente nueva data y proporciona a nuestros clientes información que va evolucionando junto con el comportamiento del consumidor.

El modelo de Mobi724, sin riesgo y de pago por desempeño, significa que los bancos, los emisores de tarjetas y los comercios pueden ofrecer promociones y ofertas al cliente hiper-personalizadas que mejoran significativamente la experiencia y el compromiso del cliente sin dudar.



mobi724

GLOBAL SOLUTIONS INC.



**Mejore el desempeño de sus portafolios de tarjetas,  
monetizando sus datos transaccionales.**

Para obtener más información, envíenos un correo electrónico a [info@mobi724.com](mailto:info@mobi724.com)  
o visítenos en [www.mobi724.com/es](http://www.mobi724.com/es).