

Keyloop Webinar

ePayments: Pagos modernos y sin fricciones al alcance de su mano



Equipo Keyloop



Luigi Daffunchio
DIRECTOR VENTAS



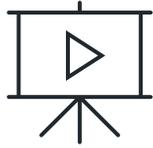
Juan Alberto Gallego
MANAGER PRE SALES



José Luis Verdasco
CTO – WANME

BIENVENIDOS

Información sobre el evento



WEBINAR REPLAY

El webinar se grabará y recibirá el enlace de reproducción por correo electrónico.



PREGUNTAS & RESPUESTAS

Háganos sus preguntas: utilizando el botón de Preguntas y Respuestas, las responderemos en la parte final del seminario web.



CONTACTO

Si desea que nos pongamos en contacto con usted para hablar de las soluciones Keyloop con más detalle, envíe un correo electrónico a **EuropeS@keyloop.com**

Agenda

Experience First

Pay by Link

WANNME

Beneficios

Flujo de trabajo

Demo

Conclusiones

Preguntas

El mundo está cambiando.....

Las olas de cambio están desestabilizando la industria automóvil con un impacto profundo y repentino.



Pérdida de la lealtad



Financiamiento no cautivo



Adopción de vehículos eléctricos



Movilidad conectada



Nuevos operadores



Nuevas formas de propiedad del automóvil



Incertidumbre sobre el modelo de agencia



Todo el mundo se ha vuelto digital

El comportamiento del consumidor ha cambiado para siempre... con nuevas expectativas sobre comodidad, capacidad de respuesta e interacción.



¿Por qué es tan difícil?

Las soluciones fragmentadas y desintegradas dificultarán mantenerse en una posición destacada.



Retención de Datos

Sin visión 360°

Silos Funcionales

Ventas | Servicio | Finanzas

Innovación lenta

años para cambiar

La Importancia de la Relevancia

Muchos concesionarios de automóviles y OEMs luchan por mantenerse al nivel del consumidor actual. Esta crisis de relevancia (crisis de importancia) está afectando a la industria.



DESVINCULADO

75%

de los consumidores dicen que pagarían más por una buena experiencia de cliente.

Forbes 2021

PÉRDIDA DE CONFIANZA

47%

de los clientes consideraría cambiar la marca de su automóvil después de una experiencia insatisfactoria por determinada empresa.

Accenture 2021

IMPERSONAL

72%

de los consumidores dice que solo presta atención a los mensajes personalizados.

Affinitiv 2022

La Importancia de Destacar

Los que más crecerán y aumentarán sus márgenes serán los que entiendan la experiencia del consumidor.



Y donde...

Se capturan los momentos clave

Se gana la fidelidad y la confianza

Se recompensan los grandes márgenes

De

Function-Out:

Fricción entre departamentos

Concesionario

Cerrar una venta

Gestión entre cuatro paredes

Confiar en el poder de los
supervendedores

Verdad oculta

Venga a nosotros

Para

Experience-In:

Experiencias fluidas y agradables

Centros de experiencia

Empezar una relación

Gestionar un viaje

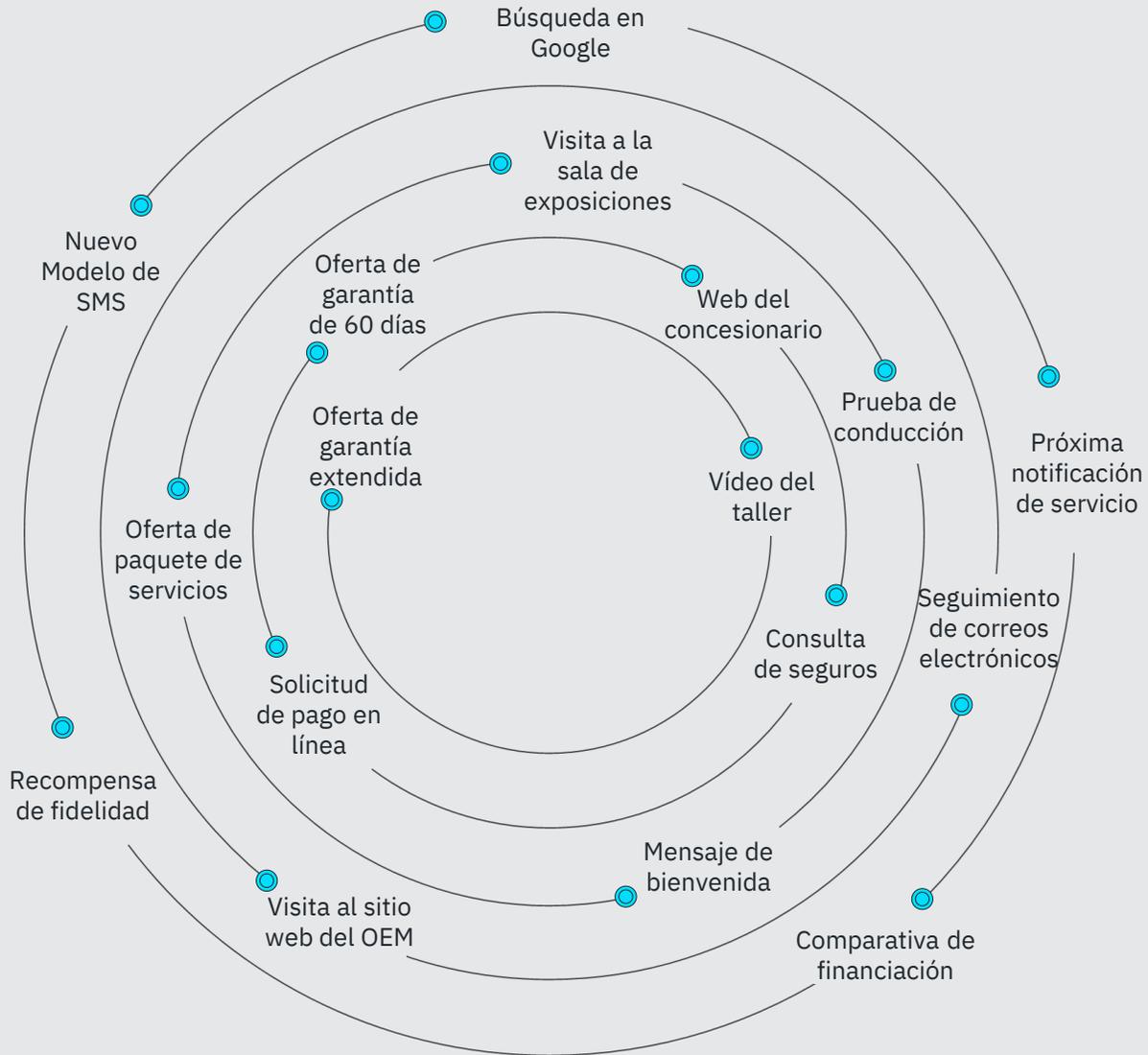
Confíe en los datos, la experiencia,
el poder del ecosistema

Transparencia fiable

Vamos hasta usted

Experience-First importa

Convierta cada punto de contacto en una oportunidad para deleitar a los consumidores y cultivar la lealtad a largo plazo.





Conquistar el corazón del consumidor

Adaptar la experiencia exacta a las preferencias de cada consumidor.



High Tech

¿Experiencia con Apple?



High Touch

¿Una experiencia Cartier?



Conveniencia

¿Una experiencia de Amazon?

¿Que es necesario?

1

DISTINCIÓN

Deleite a los consumidores en todas las experiencias

de puntos de contacto posibles, preferencias digitales/físicas, primer contacto con el siguiente automóvil.

2

UNIFICACIÓN

La vista constante de 360° del modelo de datos de clientes

siempre actualizado, permite obtener información en todos los sistemas/conexiones.

3

FLUIDEZ

Eleve el rendimiento humano y la agilidad

operativa digitalice los procesos, la calibración continua, adopte nuevos modelos, la felicidad de los empleados.

4

CONEXIÓN

Aproveche un ecosistema establecido

y un efecto de red Conexiones OEM/socios, flujo de valor agregado, experiencias impulsadas por API.

5

SIMPLIFICACIÓN

Desbloquee la base de datos del DMS y unifique múltiples puntos

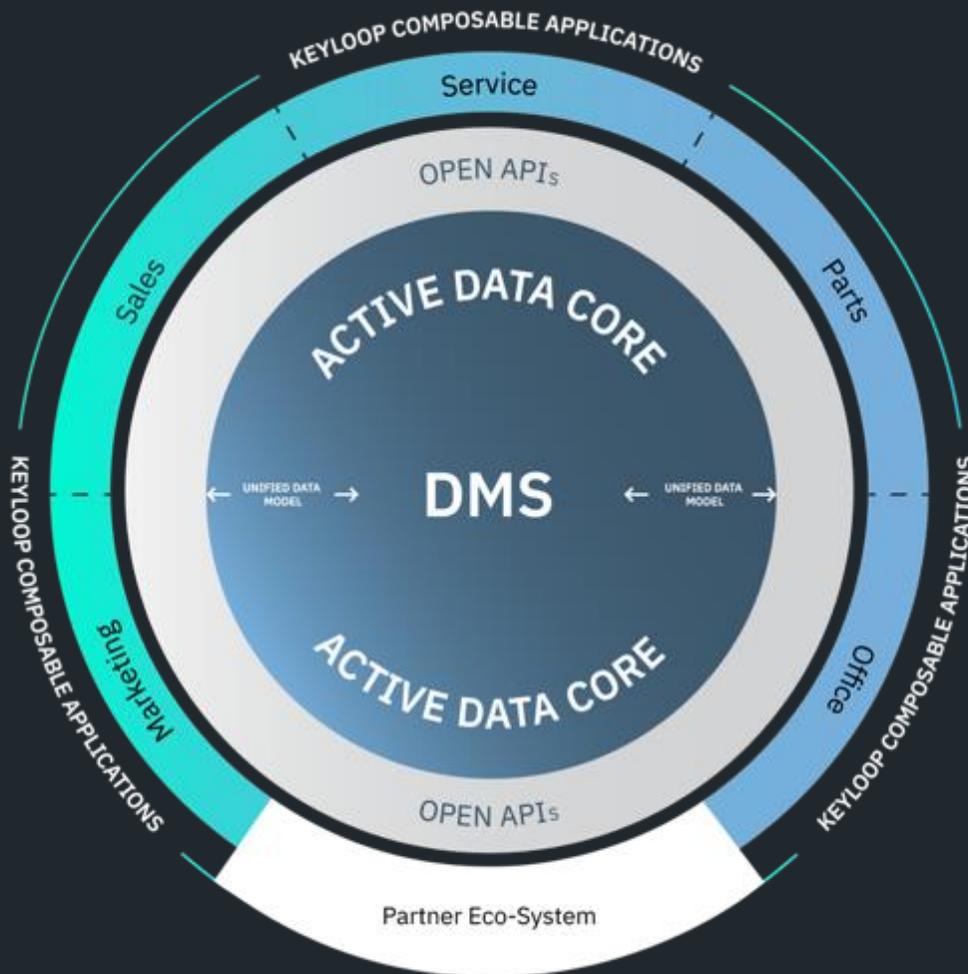
en torno a la capa de experiencia y aplicaciones modernas, datos operativos.

Plataforma Experience-First

Diseñado para la era autom3vil din1mica de hoy, ofrece experiencias digitales a escala global.

Desbloquee su inversi3n en el DMS con una experiencia moderna y una amplia cartera de aplicaciones.

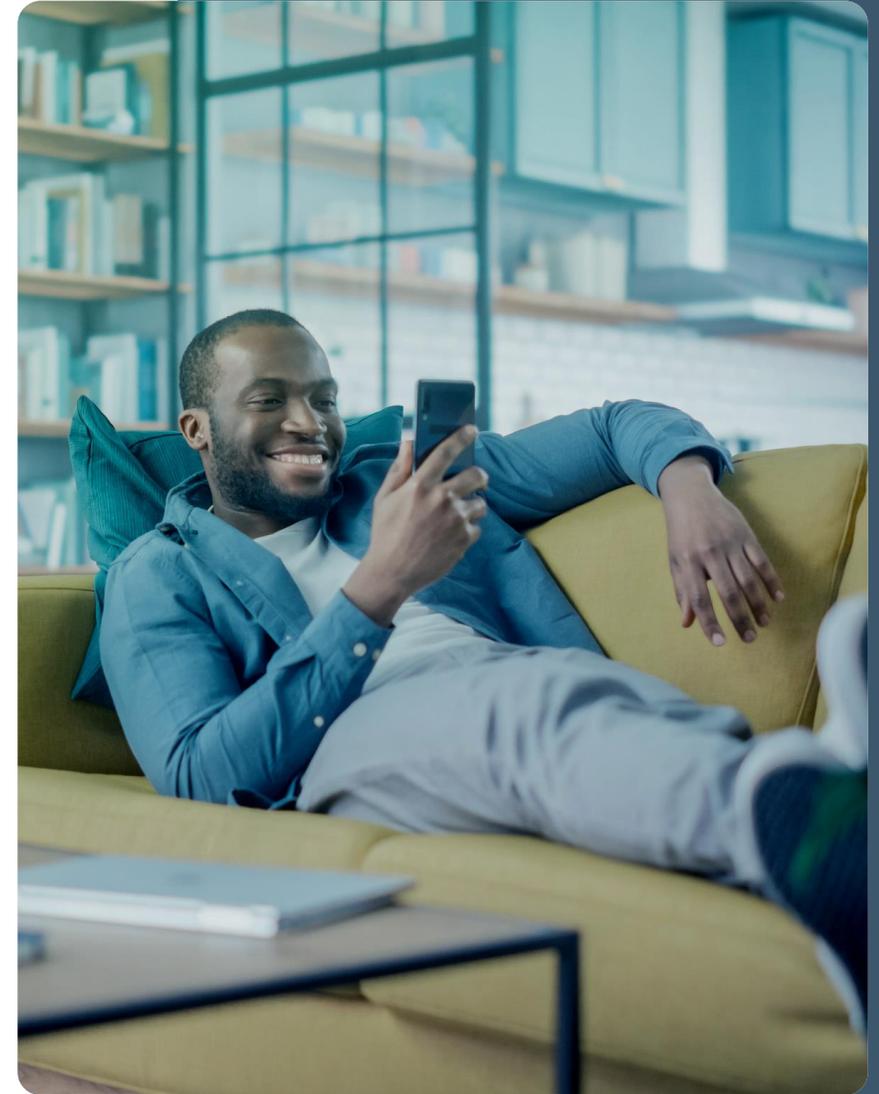
Libere el poder de los datos con Active Data Core.



¿Que es Pay by Link?

Pay by Link permite al concesionario iniciar una solicitud de pago remoto desde el DMS, enviando al cliente un correo electrónico con un enlace de pago. Esto se hace en asociación con Wannme como proveedor de pagos.

Para los concesionarios que deseen habilitar pagos remotos en línea integrados con el DMS, Pay by Link puede enviar un correo electrónico con un enlace de pago a un cliente, y los pagos realizados con éxito se concilian automáticamente cuando el dinero llega a los bancos del concesionario.



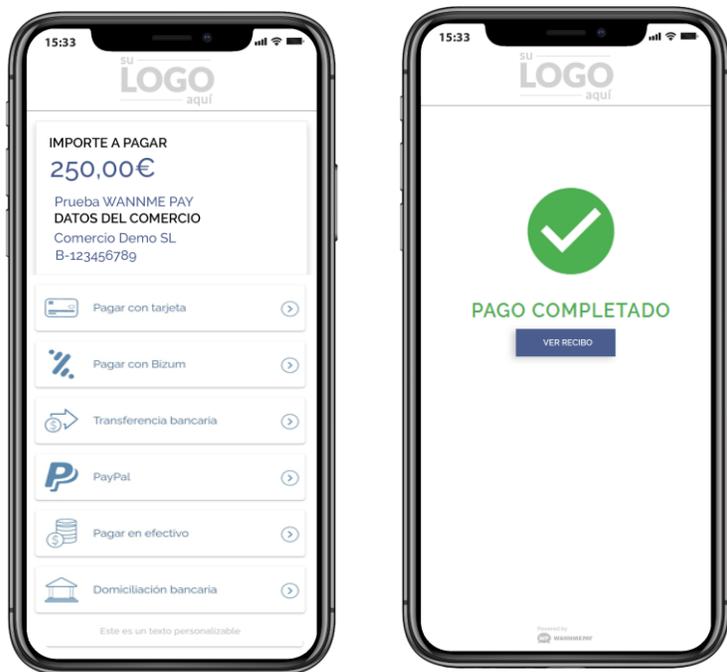


Nacemos con la misión de **ayudar a que las empresas vendan más**.
Para ello facilitamos **los procesos de cobro de nuestros clientes** con flexibilidad y trazabilidad de sus operaciones.

¿Cómo?

- **Plataforma de pagos** que gestiona todo el proceso del cobro.
- Fácil integración, **una sola API**.
- **Tú te centras en vender**, nosotros nos encargamos del resto.

WANNME ofrece múltiples métodos de pago



Pagos sencillos y sin preocupaciones

¿Qué necesitan tus clientes?

No te preocupes, lo tienes todo:

- Tarjeta
- Bizum
- PayPal
- Transferencia
- Efectivo
- Domiciliación
- Teléfono
- Financiación

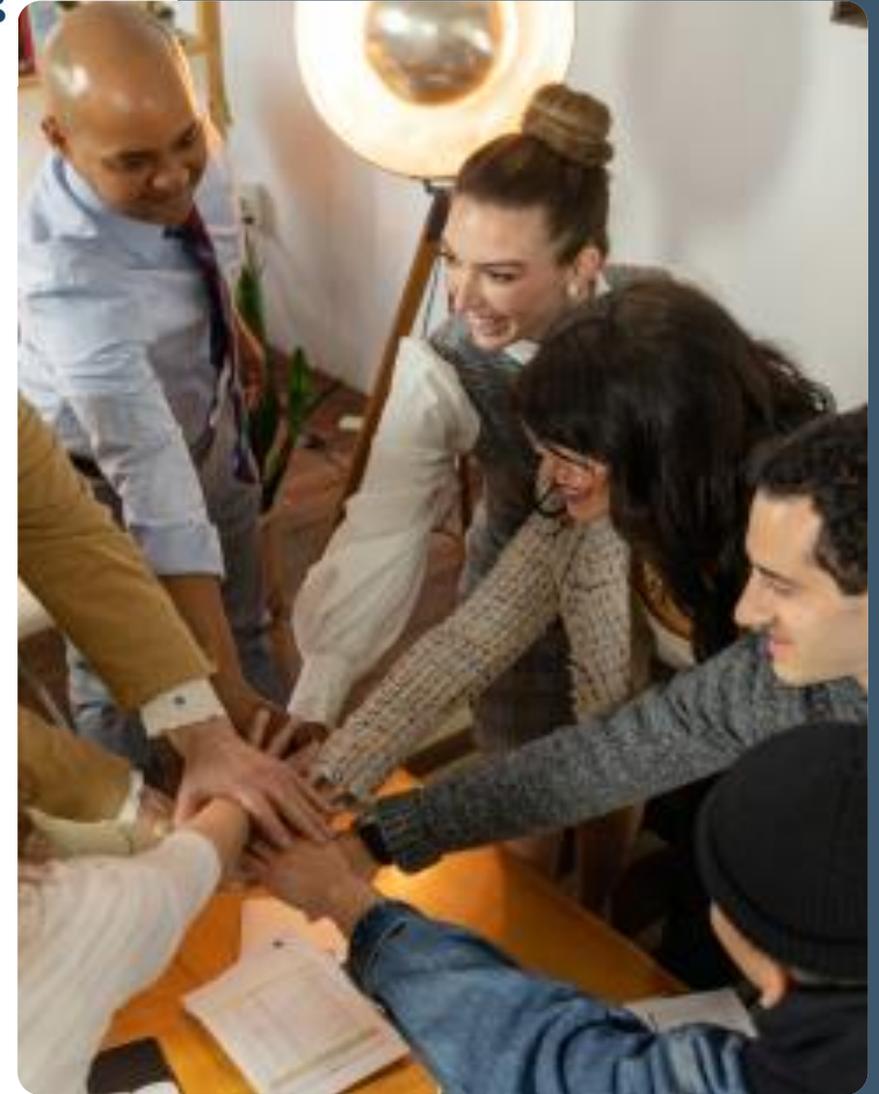


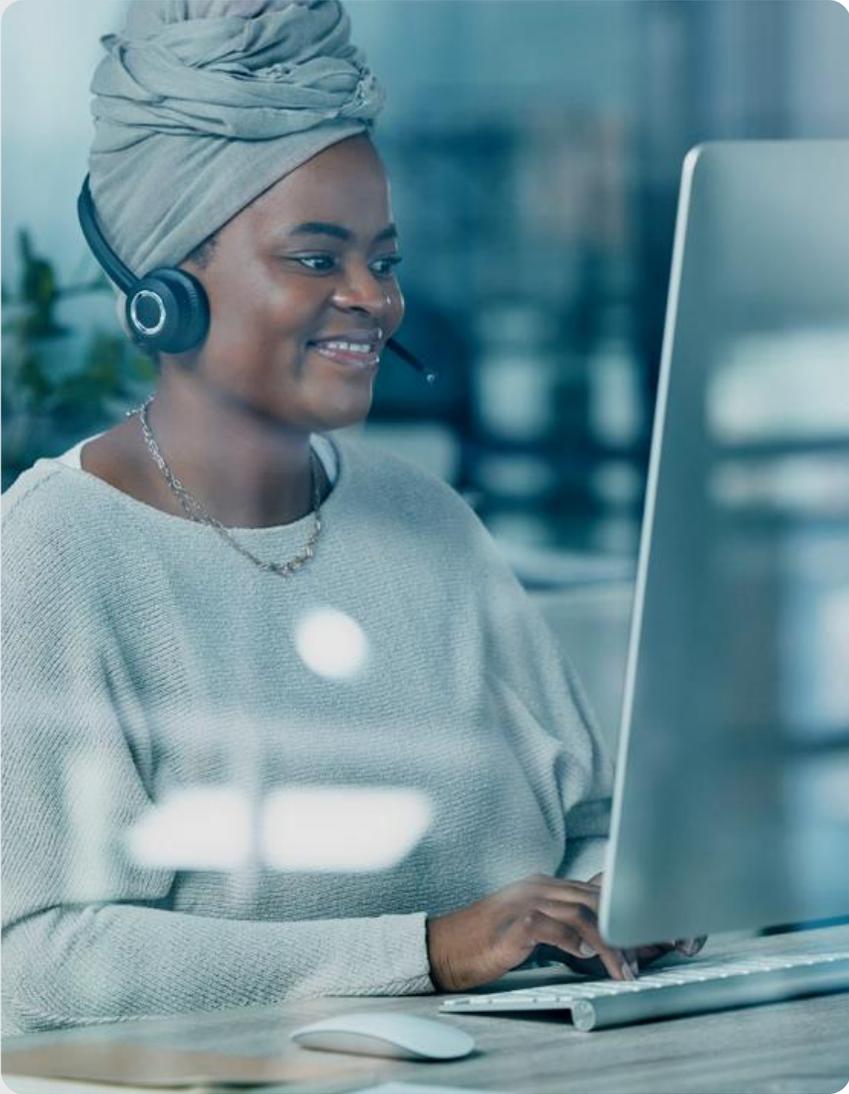
Esto no es todo, con WANNME puedes



Ofrecer más soluciones dependiendo de tu tipo de negocio:

- Pagos únicos (disponibles actualmente)
- Pagos con QR (disponibles actualmente)
- Pagos recurrentes
- Suscripciones
- Recobros
- Pagos divididos
- Eventos automáticos





Beneficios:

- Permite realizar pagos remotos en línea desde el DMS.
- Las transacciones se cotejan automáticamente con las facturas dentro de las cuentas, un proceso que actualmente se realiza manualmente.
- Las transacciones se liquidan automáticamente cuando se recibe la información del proveedor de pagos.
- El Sistema automáticamente contabiliza el pago y se concilia la cuenta del cliente, con el ahorro de tiempo que supone.
- Se minimizan los errores.
- Disponible para libro de ventas, vehículos y punto de venta (PdV)

Demo

Conclusiones: por qué elegir e-Payments

- Basado en la **experiencia del usuario**.
- Abierto al mundo de **pagos modernos** (PayPal, Bizum, pagos financiados, etc...).
- Pagos **rápidos, seguros** y en tiempo real.
- Ahorro de costes administrativos por la **automatización** de los procesos contables.
- **Ahorro** considerable de consumo de papel.

¿Preguntas?

Gracias por participar en nuestro webinar

Póngase en contacto con nosotros para obtener más información y demostraciones personalizadas.

EuropeS@keyloop.com



keyloop™