

Alle Vorteilsleistungen in einer App

Zusätzliches Potenzial für den Multikanalvertrieb der Sparkassen verspricht eine neue Applikation für Smartphones: Damit greifen Kunden jederzeit und von überall aus direkt auf ihre Vorteile zu.

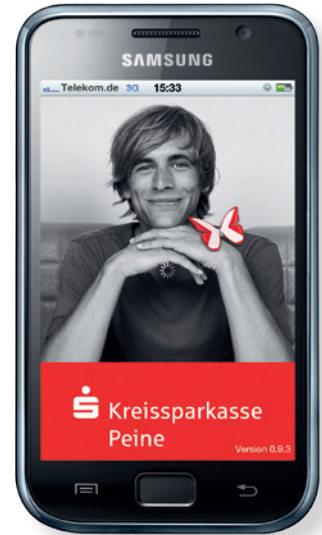
Das mobile Internet via Smartphone ist in weiten Bevölkerungskreisen etabliert. Besonders Apps legen rasant an Beliebtheit zu: Die Generation Web 2.0 hat im Schnitt 22 davon installiert. Was verspricht die neue App der Mehrwert Servicegesellschaft (MWSG) den Sparkassenkunden? Antwort: Alle Mehrwertleistungen des Kontos. Komfortabel navigiert man in vier übersichtlich strukturierten Hauptebenen: „Highlights“ zeigt alle lokalen Angebote und Events von Vorteilspartnern. „Lokales“ informiert über die Kooperationspartner nach Branchen. „Leistungen“ gruppiert alle Kontozusatzleistungen nach Freizeit, Service und Sicherheit, und „Mehr“ beinhaltet Favoriten, Downloads wichtiger Dokumente, alle Kontaktadressen der Sparkasse und des Service-Centers sowie das Impressum.

Damit die App oft und gern genutzt wird, gibt es noch Praktisches wie Routenplaner zu den Vorteilspartnern mit praktischer Google-Kartenansicht. Direkt aus der App können Kunden bei den Kooperationspartnern oder dem Service-Center anrufen, E-Mails schreiben und per E-Mail weiterempfehlen. Für den schnellen Zugriff sind Favoriten speicherbar. Die mobile App-Filiale ist immer geöffnet und bietet Kunden alle Infos, um die Vorteile ihres Kontos möglichst oft nutzen zu können. Davon profitieren auch die Ko-

operationspartner. Also leistet die Lösung der MWSG genau das, was man von Apps erwartet: stets zugängliche Nutzenvorteile und Aktualität. Schon bisher konnten Kunden über ein Online-Portal auf ihre Kontomehrwerte zugreifen.

Full-Service für vollen Erfolg

Die 360-Grad-Kommunikation mit einer App zu ergänzen, war naheliegend. Da heute bereits jeder dritte deutsche Internetnutzer per Smartphone online einkauft, bietet der Online-Vertrieb auch den Instituten ein erhebliches Potenzial. Die Rumdum-Sorglos-Lösung der MWSG verspricht ihnen Full-Service in Konzeption, Content, Pflege sowie flexible Zusammenstellung der Inhalte. Design-Anpassungen sind sparkassenindividuell möglich. Als Pilotierungspartner führte die Kreissparkasse Peine im Oktober 2011 die App für ihre Giro X-tra Kunden ein. Dies als logische, zeitgemäße Ergänzung zum im Januar etablierten Online-Portal. Per iPhone haben Institutskunden die Vorteilsangebote der rund 100 lokalen Partner jetzt immer dabei. Dank kontinuierlicher Weiterentwicklung, wie etwa einer Android-Version, können Sparkassen hier eine State of the Art-Kommunikationslösung bieten.



Jürgen Schrade,
Tel. 0211 5065-4242,
juergen.schrade@
mwsg.de

Neue Terminalgeneration pusht Kontaktlos-Karten

Damit die neue SparkassenCard kontaktlos gut startet, müssen Kunden genügend Akzeptanzstellen vorfinden. Mit zwei echten Terminalinnovationen können Institute den Boden bereits jetzt bereiten.

Als erster Netzbetreiber in Deutschland bietet der Sparkassen-Händlerservice zwei Terminals der neuen kontaktlos-fähigen Gerätegeneration. Mit besonders schnellen Prozessoren, Farbdisplay sowie Touchscreen erreichen damit Innovationen, die man von Smartphones kennt, den Point of Sale. Der Kunde zahlt kontaktlos in weniger als einer Sekunde, was Wartezeiten um bis zu 25 Prozent verkürzt. Selbst kontaktbehaftete Zahlungen laufen spürbar schneller. Gerade viele kleine Händler wie Bäcker oder Kioske, die bislang etwa aus Kostengründen elektronisches Bezahlen ablehnen, kommen nun als Zielgruppe infrage.

Neben Kostenvorteilen dürfte auch die bedienerfreundliche Terminalinfrastruktur überzeugen, mit der sich die Institute als service- und innovationsfreudig ausweisen. Das mobile Gerät VX680 von CCV eignet sich gut für den flexiblen Einsatz. Mit dem H5000 von VeriFone können sich Händlerkunden ab Ende des ersten Quartals 2012 im Außenauftreten nun auch mit dem Bezahlfahrer ein modernes Image geben. Die Kundenspanne reicht hier vom

inhabergeführten Einzelhändler bis hin zum großen Retailer. Mit diesen beiden derzeit schnellsten Geräten am Markt positionieren sich Sparkassen bei ihren Händlerkunden als Vorreiter.

Erste Kunden überzeugt

Frühe Erfahrungen mit dem Modell VX680 machte bereits die Kreissparkasse München Starnberg Ebersberg. Sie plant, mithilfe des Sparkassen-Händlerservice gezielt und in größerem Umfang ihre (potenziellen) Kunden anzusprechen und so möglichst viele Akzeptanten zu gewinnen. Nicht nur die einfache und schnelle Bedienung via Touchscreen und die unkomplizierte Inbetriebnahme überzeugten bereits erste Kunden der Sparkasse, sondern auch die vergleichsweise günstigen Transaktionskosten für die Händler. Zu Jahresbeginn startet der S-Händlerservice eine Kampagne mit den hochwertigen Geräten zum attraktiven Einstiegspreis. Den Vertrieb vor Ort unterstützen Kommunikationsbausteine.



Christian Seegets,
Tel. 069 6630-5951,
E-Mail:
christian.seegets@
s-haendlerservice.de