

Tecnocom

Simplifican los procesos de compra desde cualquier dispositivo

TECNOCOM LANZA EN 10 PAÍSES NUEVAS APLICACIONES PARA BANCA DIGITAL, MEDIOS DE PAGO Y BID DATA

- **Ofrece omnicanalidad en la contratación de servicios financieros y seguros**
- **Propone una plataforma de Big Data con soluciones de marketing para el sector turístico y retail**
- **El servicio Personal Advisor incentiva y facilita las compras de bienes y servicios**
- **Las aplicaciones incluyen también Pago Móvil Universal HCE, Gestión Avanzada de Finanzas (PFM) de los clientes bancarios, el desarrollo de nuevas líneas de negocio para las Telco (InCOM) y nuevos servicios Cloud para entornos BYOD (EMM)**

Madrid, julio 2016. Tecnocom lanza de manera simultánea en los diez países en los que trabaja (España, Portugal, Chile, México, Colombia, Brasil, Perú, República Dominicana, Costa Rica y EEUU) nuevas aplicaciones tecnológicas destinadas a la digitalización de los negocios en los grandes sectores de la economía como Banca, Medios de Pago, Negocio Retail y Sector Turístico. Tecnocom se caracteriza por tener soluciones propias y trabajar con la mayor parte de las empresas del Ibex Español, siendo en muchos casos un proveedor estratégico de tecnología..

La nueva experiencia digital en Banca, el Pago Móvil Universal HCE, Personal Advisor (que incentiva y simplifica nuestras compras de bienes y servicios), la contratación de servicios financieros y seguros desde cualquier canal y dispositivo, la Gestión Avanzada de Finanzas (PFM) de los clientes bancarios, el desarrollo de nuevas líneas de negocio para las Telco (InCOM) y nuevos servicios Cloud para entornos BYOD (EMM), así como la plataforma Big Data de recomendación para el sector Turístico y Retail (eTur2020) son las principales propuestas de Tecnocom, cuyo objetivo es impulsar la transformación digital con soluciones innovadoras, integradas, compatibles y altamente eficientes.

Según Tecnocom, los nuevos usuarios de la banca cuentan con una conexión permanente, demandan una experiencia omnicanal y su consumo se ha sofisticado exigiendo una excelencia en el proceso de decisión y en el proceso de compra, lo que obliga a cambiar el modelo de relación y pasar de una cadena de valor lineal a un ecosistema que contempla cuatro componentes estratégicos: la **digitalización**, que simplifica los procesos; la **omnicanalidad**, acceso desde cualquier dispositivo; el **factor relacional**, que **facilita la escucha y búsqueda activa**; y la **bimodalidad**, la **convivencia entre la banca tradicional y la digital**. **Las soluciones y servicios que presenta Tecnocom para la Banca combinan sistema de posicionamiento (GPS, WiFi, Beacon), de notificación (Push, SMS, e-mail), mWallet, pago móvil, gestión de ofertas, contratación electrónica, Gestor de Finanzas Personales y un motor de decisión real time.**

Plataforma para Pago Móvil HCE & Wallet de Tarjetas

Es una **solución universal para la realización de pagos de tarjeta bancaria a través de un smartphone**. La Plataforma HCE (Host Card Emulation) de Tecnocom permite a los emisores lanzar iniciativas de Pago Móvil de forma autónoma, cumpliendo con las especificaciones emitidas por las redes y minimizando el impacto sobre el resto de sistemas de Medios de Pago. Además, incluye todos los elementos requeridos para que el emisor pueda desplegar iniciativas de pago móvil HCE, de acuerdo con las últimas especificaciones emitidas por Visa y MasterCard. En paralelo, el **servicio de tokenización (sistema de autenticación y protección de datos) está ya incluido en la solución.**

Personal Advisor

Personal Advisor **permite incentivar la adquisición de productos y servicios de forma especializada y eficaz en tiempo real**, así como optimizar la experiencia del cliente al interactuar con él en función de sus preferencias, del momento y del lugar donde se encuentre. El sistema utiliza el Smartphone y/o el navegador web para detectar la ubicación del cliente mediante dispositivos de localización y envía ofertas personalizadas. Cuando se acepta la oferta propuesta, la solución permite contratar el producto o servicio de forma totalmente digital, así como pagar la compra o adquisición de un servicio por cualquier medio, ya sea en efectivo, con tarjeta o directamente desde su teléfono a través de pago móvil seguro.

Plataforma Multicanal y Móvil para contratar Servicios Financieros y Pólizas de Seguros

Una plataforma multicanal y móvil de contratación de servicios financieros y pólizas de seguros que cubre todo el proceso de contratación, desde el envío, la aceptación y firma, hasta el archivo. Cada paso es certificado y con validez legal. La plataforma **reduce drásticamente los costes y agiliza y asegura la trazabilidad del proceso**. Permite firmar los documentos del contrato desde un correo electrónico y/o un teléfono móvil, evitando el desplazamiento de los clientes a una oficina comercial. El cliente puede confirmar mediante firma biométrica, pin enviado al correo electrónico o móvil, una clave, etc.

PFM Banca

La Gestión de Finanzas Personales (PFM por sus siglas en inglés) son un **conjunto de soluciones tecnológicas de última generación que conjugan el análisis inteligente de información financiera con la agregación de la información que el cliente tiene en diferentes entidades**, ofreciendo un servicio de gestión de finanzas personales (gastos, ingresos, recibos, flujo de caja, etc.) que mejora la experiencia de usuario en la relación con su banco. Dota también a la entidad de herramientas de análisis del comportamiento financiero y de consumo de sus clientes. TecnoCom y MyValue (fintech especializada en servicios PFM) han unido sus capacidades y competencias para llevar al mercado una suite de soluciones innovadoras en el ámbito de PFM.

InCOM

InCoM permite a las operadoras de telecomunicaciones desplegar nuevas líneas de negocio basadas en la monetización de los datos de sus usuarios. **Propone a las operadoras una solución que les permite reducir el churn (tasa de abandono), incrementar el ARPU (ingresos medios por usuario) y multiplicar el conocimiento de sus clientes**. InCoM permite ofrecer servicios desde la red, a bajo coste o gratuitos, que incrementan la retención de los clientes y conforma los perfiles de los clientes incluyendo incluso su intención de compra. TecnoCom proporciona a las operadoras la posibilidad de obtener un incremento muy importante de sus ingresos en un mercado que crece cerca de 15 mil millones de dólares anuales, y que superará los 95.000 millones en 2018. De este total, el 50% lo ingresa Google y el 22% Facebook.

EMM

El servicio EMM (Enterprise Mobility Management) **simplifica el caos de la movilidad empresarial en entornos BYOD**, proporcionando información, visibilidad y control sobre la gestión, contenidos, actividad y aplicaciones de los dispositivos móviles. El servicio permite la movilidad empresarial en dispositivos personales y corporativos, mediante el control y protección de los datos y la gestión y configuración remota, reduciendo costes y riesgos asociados a la seguridad y la pérdida de información. **EMM asegura la coexistencia independiente del entorno personal y profesional** (del usuario y la empresa) en los dispositivos móviles y la compañía no necesita adquirir o dedicar recursos IT propios para su implantación.

eTur2020

eTur2010 es la **plataforma de Big Data que ofrece soluciones de marketing de precisión para el procesamiento inteligente de información orientada especialmente al sector de Turismo Y Retail**. El objetivo es enviar recomendaciones, productos o servicios cercanos a la ubicación del cliente tomando en cuenta sus preferencias de acuerdo a su perfil y actividad cotidiana. eTur2020 emplea métodos analíticos-predictivos, técnicas de gamificación (uso del pensamiento de juegos en otros contextos y aplicaciones) e intercambio de datos en tiempo real.

Acerca de TecnoCom

TecnoCom es una multinacional española que cotiza en la Bolsa de Madrid desde 1987. La Compañía es uno de los tres valores que más han crecido en la Bolsa española durante 2016. Su Plan Estratégico 2016-2018 estima crecimientos muy importantes en facturación, EBITDA y Beneficios. La empresa apenas tiene deuda (del orden de una vez EBITDA) y se caracteriza por poseer aplicaciones propias en todos los sectores en los que opera. Sus ingresos recurrentes superan el 80% de la facturación.