

baningo-select

Markteinführung und Weiterentwicklung der white-label Lösung "baningo-select"

Programm / Ausschreibung	AT:net, Phase 4, AT-net (4) 3. Ausschreibung	Status	abgeschlossen
Projektstart	15.02.2017	Projektende	14.08.2018
Zeitraum	2017 - 2018	Projektlaufzeit	19 Monate
Keywords	eBanking / eCommerce / White Label SaaS Solution		

Projektbeschreibung

Die baningo GmbH entwickelt – ihrer Vision folgend, Schlüsselpartner der Finanzindustrie im digitalen Zeitalter zu sein – benutzerzentrierte digitale Produkte und innovative Lösungen für Finanzunternehmen.

Seit September 2015 macht die Plattform www.baningo.com über 100 Beraterprofile von mittlerweile 16 Banken (u. a. UniCredit Bank Austria, Oberbank, Raiffeisen) online sichtbar und zugänglich und ist somit die größte markenübergreifende Online-Bank-Filiale Europas.

Die fortschreitende Digitalisierung betrifft mittlerweile alle Geschäftsbereiche, nicht zuletzt auch das klassische Filialgeschäft bzw. die Beratung. BankkundInnen suchen zunehmend online nach Beratung und Lösungen für ihre finanziellen Angelegenheiten. 65% aller Kundinnen brauchen – vor allem für komplexere Finanzthemen – dennoch Beratung von Experten. Kunden, die „online“ in Kontakt mit einer Bank treten, erwarten einen modernen Online- Auftritt der Bank mit der Möglichkeit, einen qualifizierten Ansprechpartner rasch und einfach zu finden und direkt die Kommunikation aufnehmen zu können. Mühsames Suchen nach Filialen und Beratern mit vielen Klicks, Verweise auf anonyme Hotlines oder lange, unübersichtliche Kontaktformulare führen zu Frustration bei KundInnen. BankberaterInnen sind die SchlüsselmitarbeiterInnen im Unternehmen, deren Gesicht nach Außen – entsprechend prominent sollten diese auch präsentiert werden.

baningo-select ist daher die ideale Lösung für alle Banken und Finanz-beratungsunternehmen, die auf persönliche Kundenberatung setzen. baningo-select ist eine Stand-Alone-Lösung und nicht an eine Platzierung auf www.baningo.com gebunden. Mit baningo-select können unsere KundInnen ihre Berater perfekt online zugänglich machen und sie dort präsentieren, wo die KundInnen größtenteils nach ihnen suchen. Unsere bewährte Funktionalität, die bereits auf www.baningo.com erfolgreich eingesetzt wird, kann nun mit der White Label Lösung baningo-select direkt auf der Webseite unserer Kunden zum Einsatz kommen. baningo-select ist damit die perfekte Omni-Channel-Lösung für einen interaktiven Internetauftritt. Unsere Kunden Verbinden mit modernsten Tools die Online- und Offline-Welt in der Beratung und Kundenakquisition und kombinieren die Vorteile aus beiden Welten:
 Die Einfachheit, Bequemlichkeit und Effizienz der digitalen, bzw. Online-Welt mit der individuellen und persönlichen Beratungs- und Servicequalität der Offline-Welt.

Funktionalität

baningo-select wird als Software as a Service (SaaS) betrieben und bietet Finanzdienstleistern viele Funktionalitäten, die je nach Bedarf ausgewählt werden können. Hier eine Übersicht:

- White-Label-Lösung, die sich Ihrem Design anpasst.
- Attraktive und individuelle Darstellung der BeraterInnenprofile.
- Anpassbare Filterkriterien für die Suche nach BeraterInnen.
- Online Terminvereinbarung
- Online-Instant-Messenger zur sofortigen Kontaktaufnahme mit BeraterInnen.
- Aussagekräftige Reports und Metriken zur Unterstützung der Vertriebssteuerung.
- Videotelefonie zur persönlichen Online-Beratung.

Abstract

Baningo GmbH develops - following its vision of being the key partner of the financial industry in the digital age - user-oriented digital products and innovative solutions for financial companies.

Since September 2015, more than 100 consultant profiles of 16 banks (including UniCredit Bank Austria, Oberbank, Raiffeisen) are accessible and visible online over the platform www.baningo.com., making it the largest cross-brand online bank in Europe.

The progressive digitalization has meanwhile affected all divisions, including the classic branch business respectively consulting services. Bank clients are increasingly searching online for advice and solutions for their financial matters. Nevertheless, 65% of all customers need advice from experts, especially for more complex financial topics. [1] Customers who first contact the bank online, expect a modern online presence and the possibility of easily finding a qualified contact person with whom they can communicate directly. Tedious searches for branches and consultants with many clicks, references to anonymous hotlines or long and comp contact forms lead to frustration among customers. Bank consultants are the key employees in the company and should therefore be presented accordingly.

Baningo-select is therefore the ideal solution for all banks and financial advisory firms who focus on personal customer advice. Baningo-select is a stand-alone solution and is not tied to a placement on www.baningo.com. With baningo-select, our customers can make their consultants perfectly accessible online and present them where customers are most likely looking for them. Our proven functionality, which is already successfully used on www.baningo.com, can now be implemented directly on the website of our customers using the white label solution baningo-select. Baningo-select is the perfect omni-channel solution for an interactive internet presence. Our customers connect the online and offline world of consulting and customer acquisition using the latest tools and combine the advantages of both worlds:

Combining the simplicity, convenience and efficiency of the digital world with the individual and personal consulting and service quality of the offline world.

Functionality

Baningo-select is distributed as software-as-a-service (SaaS) and offers many functionalities, which can be selected as

required by financial service providers. Here is an overview:

- White label solution, adapted to your design.
- Attractive and individual presentation of consultant profiles.
- Adjustable filter criteria for the search of consultants
- Online scheduling of appointments
- Online instant messenger for direct contact with consultants.
- Significant reports and metrics for supporting the sales management
- Videoconferencing for personal online advice.

During the ongoing product development, baningo-select will be completed by numerous valuable features such as the possibility of a secure exchange of documents, automatic import interfaces of data for consultants, screen sharing functions and videoconferencing plug-ins for different browsers.

Within the market launch and our project period, we want to gain 20 Austrian financial companies for baningo-select and to create around 700 profiles for them. Thus, we would achieve a market share of 2.5% on the Austrian market. In addition, we want to convince the first bank in Germany of our offer.

Projektpartner

- baningo GmbH