

移动 金融 服务



邀请大家使用信用领航
公司的电子银行平台，
享受移动金融服务的优势





移动金融服务 一是移动技术大世界中的一种崭新的增值服务，有助于吸引新用户与维持现有用户。

移动金融服务是什么？

移动金融服务的 关键优势：

用户丢失率下降：

据全球移动通信协会GSMA报道，此类服务使用户丢失率下降，从该指标从每月4.5%降到0.2%的最小值。

提高对用户的吸引力，有助于维持客户数量：GSMA报道，到最终用户服务套增加移动金融服务的情况下，该项指标就会有**10-30%的优化**。

为移动通信运营商提供一种新的进款来源

信用领航在VAS金融平台基础上正在支持的两家移动通信运营商，共有**1亿多用户**。

近2年来，这两家运营商已经表现P2P（两个银行卡持有人之间）现金汇款**用户量丢失率约5%**下降，其中包括国内外汇款以及其他金融服务。

信用领航能在VAS范围内，提供符合贵方用户数据库的多种金融交易，其中包括：

- 小额保险
- 小额贷款
- 物业费支付及向第三方付款
- 移动商业与小额付款
- 账户和支付卡

上述所有措施会帮您提高收入并提高对用户的吸引力。



简单的算术：

现金汇款平均手续费
(按GSMA的数据) 为

7.5%

平均金融交易额 (根据
世界银行的数据) 为

~€300

移动通讯运营商的份额
为收入的

20-30%

所有交易的手续费应在移
动通信运营商、金融机构
和汇款协调机构之间分开。

不要只相信我们所说的，
不如亲眼看看信用领航
的一个客户已获得的成就；

信用领航公司的一个客户，在金融市场现金汇款服务领域中看到针对覆盖众多目的用户的金融服务，其中不仅包括普通移民和外国高级专家，还有针对较富裕或熟悉新技术现金汇款业务顾客，利润十分吸引。虽然该客户的核心目的是适应竞争对手的报价，其实这次行动的主要目的是提升用户的ARPU。

刚进入市场2年来，该公司已经表现金融服务用户数量已经显著增长，从零到客户总数的5%。此外，客户总数一共达到约2百万人。自该系统投入使用后，额外增加了一系列产品，部分产品特意经过针对具体客户组和市场的调整，但所有产品还基于统一《Any2Any》的基本平台上。

该公司得到的成果特别积极正面，其中最可观的是金融服务用户ARPU的平均表现约10%增长。此外，现金汇款服务用户的总数已有100%增长。目前，该企业的目标是金融服务能达到总收入的1%，尤其是现金汇款这一块。

在获得上述所有成果过程中，客户只需要最少的投资，信用领航作为综合服务方案的一部分，提供全套设备、软件 and 业务的支援。只要公司销售提供的方案和产品，继续其已有的营销战略即可。让我们来管理所有细节和难题。



关于我们：

信用领航成立了超过15年，是一家大型移动运营商的分支公司，专注于通信技术与金融系统的交汇业务。至今，信用领航主要集中于银行业务和B2B2C金融科技，使通信移动企业为终端客户提供金融服务，从而增加单元收入和降低客户丢失率。

为确保每个客户对目标市场最佳适应性，信用领航与客户保持紧密的工作关系，提供用户跟踪与产品有关的咨询服务。信用领航系统引用后，我司负责以客户名义承担管理服务系统的全部责任，把投资额和经营成本下降到最低。



联系信息:

+357 25 080000

Website: www.creditpilot.com

E-mail: info@creditpilot.com