

# ИННОВАЦИЯ ПО ВНЕДРЕНИЮ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ

АМВЭЙ, 2014

# Проблема

В настоящее время наши клиенты и наши сотрудники испытывают значительные неудобства при оформлении заказов курьерами, друзьями и знакомыми. Это связано с необходимостью возить с собой доверенности и копии паспортов доверителей. Часто в тексте доверенностей клиенты допускают досадные опечатки и/или неверно формулируют суть доверенности. С другой стороны, набивая номер договора по бумажной доверенности, кассир допускает ошибки неверно внося цифры в AS400. Да и сам держатель договора не всегда готов передать копию паспорта курьеру из соображений безопасности.

# Решение

Всё, что описано в предыдущем слайде, можно отнести к проблемам, связанным с человеческим фактором. Чтобы их решить нужно его исключить из цепи взаимодействия. Оптимальным решением задачи может стать выпуск пластиковых карт, которые могут нести информацию о номере и имени держателя договора, а также другие необходимые данные.

# Механизм.

- Безусловно, выпуск карт дорогое удовольствие для любой Компании. Для обеспечения экономического эффекта стоимость расходов на реализацию можно возложить на самих клиентов, которые подтверждают свою готовность к поддержке проекта, ясно осознавая его пользу.
- Следующая проблема связана с взаимодействием в AS400. Тут можно применить простое решение. Можно рассмотреть возможность выделения по нужды проекта массива номеров, которые будут подписываться под конкретного НПА при регистрации карты. Это с одной стороны позволит наделить номера опцией продления (что актуально при сроке действия доверенности), а с другой стороны позволит контролировать активность НПА-держателя(он выступает спонсором) при распространении карт. Тут же можно реализовать и перенос скидки как услуги со стороны Компании, ибо такая практика уже существует при исправлении ошибок. Всё можно внести в форму регистрации карты подобно прочим формам, принятым в Компании.
- В качестве эксперимента уместно будет ограничиться одним регионом. Приемлемо использовать в этом отношении Москву. Тут можно наглядно увидеть результаты проекта применительно к всему Российскому Рынку, не распространяя процесс повсеместно (оговариваем в инструкции прилагаемой к карте при покупке). Продажу осуществляем через ТЦ как Первые Стартовые наборы, печатем у подрядчика. Идентификация карт в системе может быть решена путем нанесения индивидуального QR-кода при производстве с возможностью распознавания на кассе посредством сканера.

# Выгоды

- ▣ Выпуская карты мы приобретаем следующие выгоды:
- ▣ НПА получают продукт, который при ярком оформлении служит инструментом по увеличению продаж
- ▣ Решаем проблему ошибок и взаимных претензий современным методом.
- ▣ Не прибегаем к значительным затратам, привлекая средства клиентов
- ▣ Поднимаем имидж Компании, как достойного партнера по бизнесу.

# Предложение потенциального поставщика

В развитых странах порядка 90% все денежных операций совершаются с их помощью.

## **Применение пластиковых карт**

при платежных операциях  
для индивидуализации личности  
для организации  
доступа в промышленные  
здания и учреждения  
для учета рабочего времени

## **Персонализация**

эмбоссирование,  
печать номеров,  
печать штрих-кода,  
печать пин-кодов,  
нанесение scratch-панели,  
полосы для подписи,  
нанесение и кодирование магнитной  
полосы,  
тиснение фольгой

**Стоимость пластиковых карт** На современном этапе развития производства, пластиковые карты стали более доступными

**Сроки изготовления** Возможно выполнение срочных заказов

## **Особые условия (скидки)**

постоянным клиентам;  
при выполнении крупных заказов.

<http://www.a1card.ru>

# Вопросы



Спасибо за внимание.