

Il libretto postale diventa smart

Poste Italiane sceglie Doxee Pvideo® per comunicarlo

Come nasce la collaborazione tra Poste Italiane e Doxee

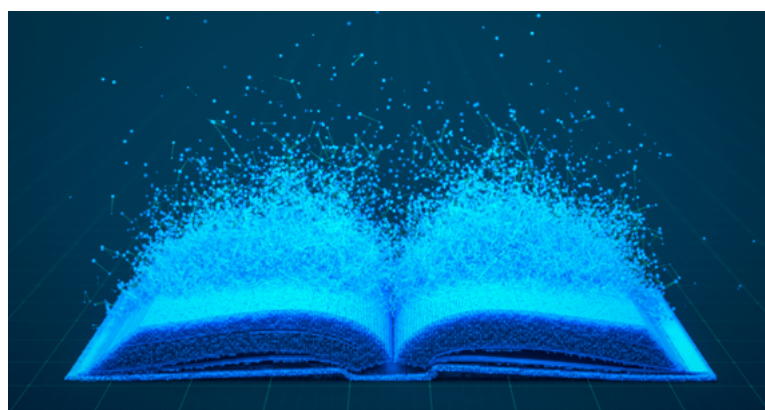
Poste Italiane sta mettendo a punto una strategia volta a sfruttare la digitalizzazione per rendere più efficienti i propri processi e per migliorare l'esperienza dei clienti attraverso una migliore comunicazione. Poste Italiane ha lanciato un nuovo prodotto, **"Libretto Smart"** la versione "digitale" del celebre Libretto Postale che per generazioni ha preservato e protetto i risparmi degli italiani.

Libretto Smart è nato come alternativa ai conti deposito, ma con un tasso di interesse agevolato e in grado di competere con i servizi di vincolo della liquidità della banca, il tutto corredato da strumenti di gestione del risparmio disponibili tramite app, via web e a zero spese.

In questo contesto è nata per Poste Italiane l'esigenza di **migliorare l'esperienza dei propri clienti di Libretto Smart**, offrendo loro tutte le informazioni sulle funzionalità e le caratteristiche del prodotto. Inoltre, un'altra forte esigenza di Poste Italiane era quella di **incentivare il collegamento da parte dei clienti del Libretto Smart con il proprio**

conto corrente, in modo da rendere semplice il trasferimento di fondi verso il Libretto Smart, massimizzando in questo modo le opportunità di investimento. Da queste esigenze e dalla volontà di Poste Italiane di comunicare digitalmente e in modo accattivante e coinvolgente, è nato l'incontro con **Doxee**.

Per Poste Italiane e Libretto Smart, Doxee ha disegnato una campagna basata sull'impiego di **Doxee Pvideo®** per dare il benvenuto ai nuovi clienti, spiegando loro funzionalità e vantaggi di Libretto Smart e consigli su come sfruttarne al meglio le caratteristiche d'investimento. Inoltre, al fine di promuovere l'associazione dell'IBAN al Libretto Smart, il video è stato realizzato in modo da includere delle call-to-action mirate al completamento di questa azione.



Le principali caratteristiche della campagna

Cosa comunica il video

All'interno del video, i clienti possono prendere visione dei vantaggi derivanti dal Libretto Smart, come ad esempio la gestione dei risparmi online, l'associazione del proprio iban bancario al libretto o l'attivazione dei buoni fruttiferi postali, direttamente da casa.

Marketing automation

Alla sottoscrizione del libretto, il cliente riceve un'email o un sms contenente il video personalizzato di onboarding.



Le feature del video

Personalizzazione dei dati

Il cliente riceve un video unico, realizzato solo per lui. Infatti, il suo nome appare subito, all'inizio del video.

Cross-sell

In base ai servizi sottoscritti al momento dell'attivazione del Libretto Smart, grazie a scene dinamiche e personalizzate, al cliente vengono mostrati altri servizi che può attivare, come i Buoni fruttiferi postali o il Piano risparmio semplice.

Motivazione all'associazione dell'Iban al libretto

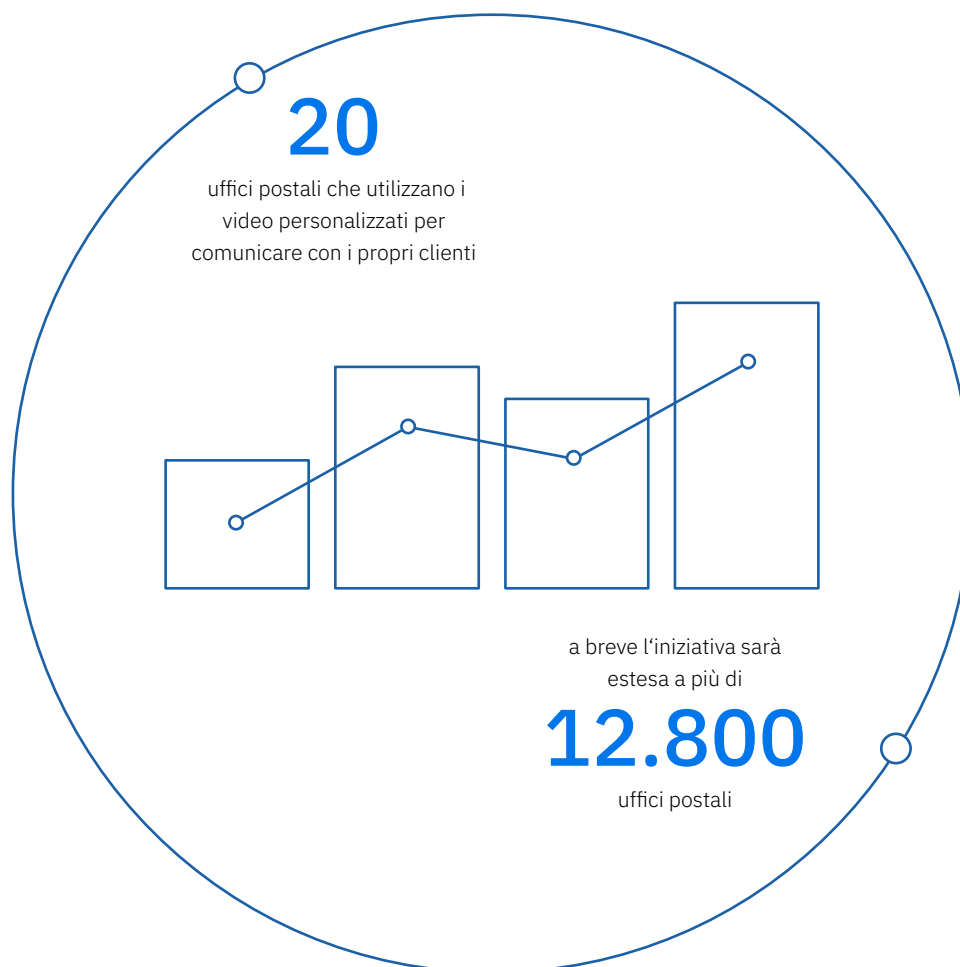
Nel video viene incentivato il cliente ad associare il proprio Iban al Libretto, in modo da trasferire con un semplice bonifico le somme presenti sul suo conto corrente bancario per approfittare delle offerte disponibili derivanti da tale azione.

Call-to-action

A fine video, vengono mostrate 4 call-to-action che spingono l'utente all'azione. Tra queste troviamo: offerta Supersmart, Buoni fruttiferi postali, piano risparmio semplice e servizi online.

Risultati

Oltre alla digitalizzazione dei prodotti e servizi, con Doxee Pvideo® anche la comunicazione è diventata digitale, ma soprattutto accattivante e coinvolgente, mentre la distribuzione del video ha sfruttato i canali **e-mail e sms**.



Coinvolgimento ed efficacia dell'iniziativa

Le funzioni di personalizzazione abbinate al video fanno di Doxee Pvideo® uno strumento di comunicazione digitale in grado di ingaggiare il cliente e facilitare la sua interazione con l'ufficio postale.

Tracciabilità, monitoraggio e ottimizzazione

Grazie agli analytics inclusi in Doxee Pvideo® è stato possibile monitorare le azioni degli spettatori per ottimizzare l'efficacia del contenuto.

Conoscere meglio il tuo cliente vuol dire comunicare in modo efficace fornendogli i servizi di cui ha bisogno e che a lui interessano, soprattutto in ottica dell'estensione della campagna agli uffici postali di tutta Italia.

Mettiti in contatto con il leader della Customer Experience in cloud

In Doxee, rivoluzioniamo l'esperienza del cliente con tecnologie innovative che aiutano le imprese a comunicare e ad interagire con i propri clienti in maniera più efficace, creando relazioni solide che portano ad una duratura crescita aziendale. I nostri prodotti cloud dedicati al CCM, alla Digital Customer Experience e al Doxee Platform offrono ai nostri clienti e partner un insieme completo ed integrato di applicazioni, in grado di supportare in modo completo il loro customer journey.



AUSTRIA | DoxeeAT GmbH, Leonard-Bernstein-Strasse 10, 1220 Vienna

ITALIA | Doxee S.p.A., Viale Virgilio 48/B, 41123 Modena (MO)

GERMANY | DoxeeDE GmbH, Kronstadter Strasse 4, 81677 Munich