

Comment construire une offre d'une néobanque en intégrant une Fintech dans votre stratégie de développement et en optimisant la rentabilité de vos services : cas spécifiques des banques africaines



Les banques accompagnent depuis de nombreuses années le développement économique des pays et des régions qu'elles couvrent en proposant des services toujours plus innovants. Elles sont souvent le pilier du financement des entreprises et participent activement à la mise en place de solutions de paiements et de crédits répondant à la demande locale.

Cependant, l'arrivée de nouveaux entrants et plus particulièrement des Fintechs a obligé les banques traditionnelles à accélérer leur mutation en devenant digitale, dans un premier temps puis en développant un ensemble de produit et de solutions toujours plus étoffé.

A travers cette formation, vous aurez l'occasion de découvrir les principales offres des Fintechs et d'identifier un service ou une solution que vous pourrez intégrer dans une offre néobanque. Cette intégration de la Fintech s'inscrira dans votre stratégie, optimisée, de conquête de marché en Afrique et au-delà.

Objectifs

- Comprendre les offres des Fintechs
- Identifier une Fintech à intégrer
- Optimiser l'intégration de la Fintech dans la politique de développement de votre société
- Rentabiliser les services pour adapter l'offre néobanque aux spécificités africaines

Contenu

- La compréhension de l'écosystème des Fintechs
- La sélection d'une offre de Fintech et son intégration
- La construction d'une offre africaine adaptée aux contraintes budgétaires des services existants

Public

- Direction marketing
- Direction business développement
- Chef de produits Carte / Monétique
- Responsable Cartes de paiement
- Business Managers, Project Manager

Pré-requis

- Une connaissance en marketing et en solution bancaire est recommandée.

Durée : 1 jour

Lieu : Marrakech - Maroc

Coût : € 600 TTC par personne

PROGRAMME

CONTENU

Comprendre l'écosystème des Fintechs

- Lister les Fintechs les plus représentatives et innovantes
- Identifier les services et solutions qu'elles proposent
- Sélectionner les façons dont ces Fintechs se différencient

Intégrer la Fintech dans votre stratégie

- Comprendre ce que cette Fintech apporte à votre banque
- Identifier les différentes étapes d'intégration de la Fintech
- Définir les priorités et les leviers d'économie d'échelle

Créer une offre de produit innovante et gagnante

- Comprendre son marché et identifier un besoin spécifique
- Construire une offre adéquate en utilisant les forces de la Fintech
- Affiner le positionnement produit et le business model associé

Promouvoir cette nouvelle offre avec une stratégie personnalisée

- Choisir la meilleure approche marketing liée à ma cible de clientèle
- Former les équipes aux techniques personnalisées de vente spécifiques à ce produit

Mesurer le succès et les critères d'amélioration

- Sélectionner des critères de suivi de la performance du nouveau produit ou service
- Renforcer son offre en utilisant la remontée d'information

WORKSHOP

Après avoir identifié une Fintech parmi les plus innovantes du marché, vous choisirez un produit, un service ou une solution à intégrer dans votre offre existante.

Vous personnaliserez cette solution au marché africain et à la politique commerciale de votre banque. Enfin, vous optimiserez le lancement de cette solution en utilisant les dernières techniques de marketing et de vente.

A vous de devenir la meilleure néobanque africaine !