



# Acquisition Manager




Obtenez plus de clients et créez une croissance plus rentable, grâce à un processus de prise de décision plus rapide et plus précis.

Atteindre un niveau de croissance de nouvelle clientèle à la fois durable et rentable n'est pas chose facile. Au bout du compte, tout se résume à la **capacité de faire trois choses très bien:**

- Comprendre vos clients grâce aux bonnes données internes et externes;
- Prendre des décisions ciblées et personnaliser les offres selon le client, le produit ou le canal;
- Créer une excellente expérience pour les clients en assurant un processus de demande rapide, simple et pratique.

Grâce à la plateforme DecisionEdgeSM Acquisition Manager de TransUnion, vous pouvez atteindre tous ces objectifs. De la saisie des données des demandes à l'ouverture de compte et aux processus d'intégration, Acquisition Manager permet une prise de décision plus rapide, plus précise et plus efficace pour tous vos produits de prêt.

Voici comment Acquisition Manager peut aider votre entreprise à stimuler une croissance de nouvelle clientèle rentable

 <b>Comprenez votre client</b>	 <b>Prenez des décisions ciblées</b>	 <b>Créez d'excellentes expériences</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Accédez aux plus récentes données et solutions de pointage de TransUnion.</li> <li>• Intégrez les données internes, y compris les listes noires, les listes blanches et plus encore.</li> <li>• Accédez à de nouvelles sources externes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Éliminez les stratégies universelles: personnalisez vos offres selon le client, le produit et le canal.</li> <li>• Allez au-delà de l'évaluation du risque: incorporez les décisions de marketing et de tarification.</li> <li>• Embrassez le changement : obtenez la flexibilité qui vous permettra d'essayer de nouvelles choses, mettez-les en œuvre rapidement, apprenez d'elles et apportez-leur des ajustements.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les clients obtiennent une décision en seulement quelques secondes ou minutes, et non dans un délai de jours ou semaines.</li> <li>• L'automatisation réduit le nombre d'étapes nécessaires pour remplir une demande, ce qui réduit l'abandon de la clientèle.</li> <li>• Les clients peuvent obtenir des décisions, peu importe l'endroit où ils se trouvent : au concessionnaire, à la maison, à une succursale bancaire ou au téléphone.</li> </ul>

## Déployez une solution de bout en bout ou améliorez votre solution existante grâce à une meilleure prise de décisions

La composition modulaire d'Acquisition Manager vous laisse choisir les solutions dont vous avez besoin à toutes les étapes de votre processus de montage de prêt, que vous soyez davantage axé sur le papier et l'approbation manuelle à 100 %, ou que vous ayez un système de montage à plusieurs canaux.

Notre solution hautement configurable peut être personnalisée afin de répondre à vos besoins spécifiques.



### Interfaces de saisie de données et de demande

- Entrée de données rapide ou saisie de la version longue de la demande
- Options de saisie de données en centre d'appel, en magasin, sur Internet et sur appareil mobile
- Utilisation de vos écrans ou de ceux pris en charge par TransUnion



### Accès souple aux données

- Indépendant des données à 100 %; intègre toute source de données
- Nouvelles sources de données ajoutées rapidement
- Accès aux plus récents pointages, données et solutions de TransUnion



### Prise de décision solide

- Outils complets de gestion des règles opérationnelles
- Mise en œuvre de cartes de pointage, d'arbres décisionnels, de matrices, de tables de décision et plus encore
- Décisions de marketing ou relatives aux risques ou à la tarification soutenues par une stratégie intégrant les ventes croisées, la montée en gamme et la baisse en gamme



### Gestion de la file d'attente et flux de travail

- Gestion efficace des examens manuels
- Capacité de saisie et de création de documents



### Renseignements commerciaux et pistes internes

- Convivialité des rapports et des tableaux de bord avec indicateurs de rendement clés
- Mise à l'essai champion-aspirant et analyses des répercussions intégrés
- Environnement favorisant le changement

## Acquisition Manager prend le virage de la mobilité

Une grande banque avait besoin d'une solution mobile intégrale d'acquisition de clientèle et a choisi Acquisition Manager avec des capacités électroniques intégrées de connaissance de la clientèle offerte en une application iOS. Les employés de cette banque ont éliminé les demandes papier et les associés des ventes ont désormais des tablettes

iPad d'Apple qui utilisent les empreintes digitales afin de vérifier et d'inscrire automatiquement les renseignements de la demande. Ainsi, grâce à l'intégration des sources de données liées au crédit ou non et grâce aux règles décisionnelles robustes, la banque a été en mesure d'offrir un processus d'approbation instantané à sa clientèle.

Découvrez de quelle façon Acquisition Manager peut vous aider à prendre de meilleures décisions, rapidement et à moindre coût. Veuillez communiquer avec votre représentant TransUnion dès aujourd'hui ou [visiter le site transunion.ca/fr/product/decisionedge](http://transunion.ca/fr/product/decisionedge).