

fiserv.



RACIONAL



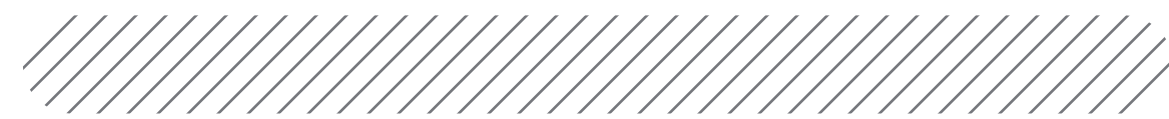
Se desarrollaron tres enfoques diferentes capitalizando de manera estratégica las distintas posibilidades que nos brinda el formato.

En todos los casos buscamos integrar los códigos propios del segmento y la región, con el objetivo de posicionar como líder a nuestra marca, generando awarness y un vinculo real con nuestros futuros clientes.

El uso del idioma inglés se trabaja en diferentes medidas, planteando las combinaciones posibles para una comunicación efectiva y relevante a los códigos del mercado.



PROPUESTA 1



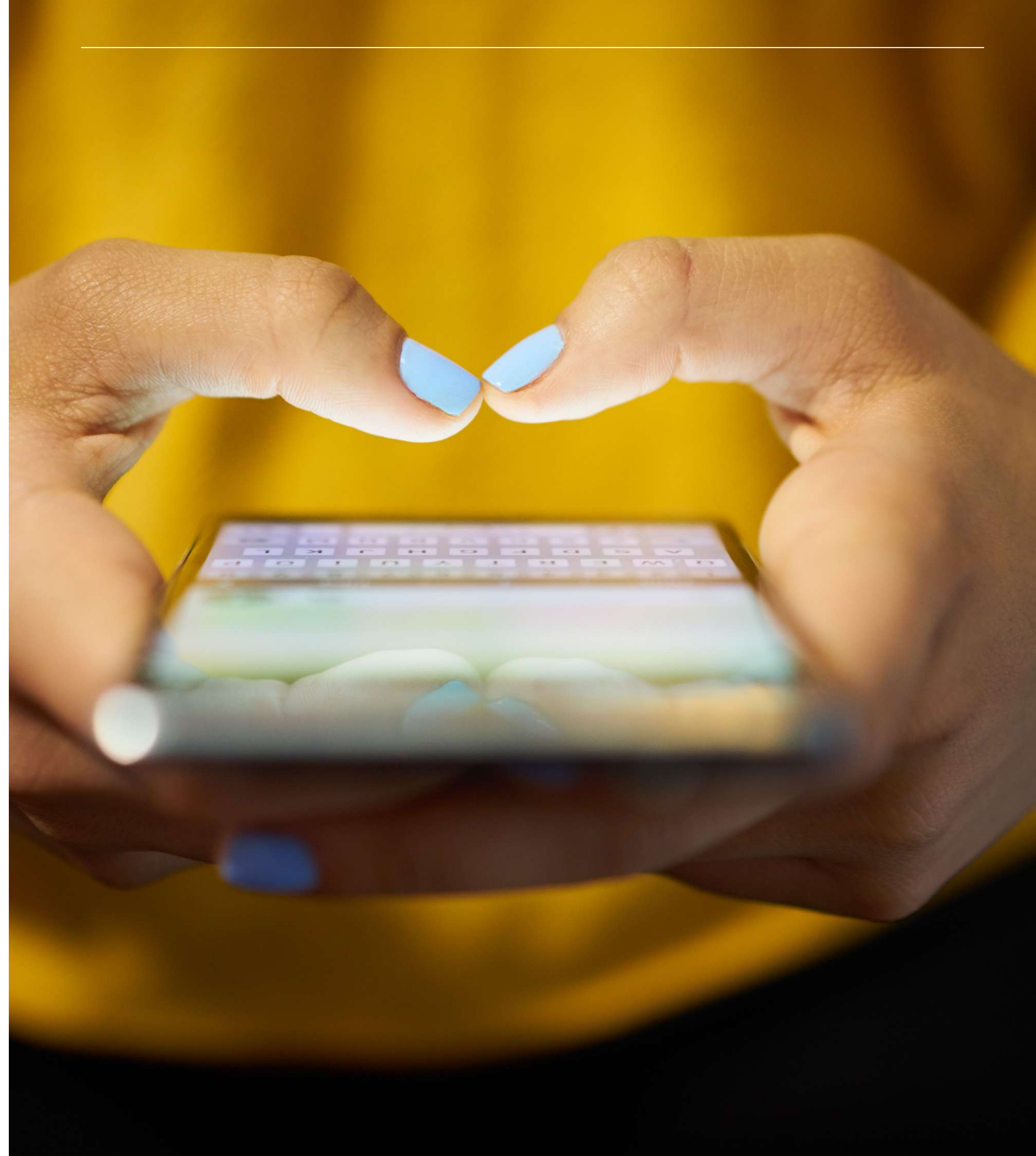
Contexto + F.O.M.O

Existe una situación de cambio en la manera de hacer transacciones que afecta a todo el mercado financiero y que exige a nuestro target la inmediata evolución y adaptación a estos nuevos usos digitales.

A partir de este contexto, ambas propuestas buscan ilustrar y capitalizar la situación de desafío y de oportunidad en la que se encuentran nuestro clientes, para generar perspectiva sobre el valor de nuestra marca y sus productos para el desarrollo de sus negocios.

LIDERAR

A la vez buscamos utilizar un lenguaje que genere impacto en el usuario, llevando el concepto de diferenciación y la situación de competencia a un nivel mas personal y de motivación positiva a través del planteo de **LIDERAR**.



fiserv.

Lidera el juego

Soluciones bancarias que acompañan
la **evolución de tus clientes.**



**Digital
Channels**

@ the speed of life®



fiserv.

Lidera el juego

01

fiserv.

Soluciones bancarias

02

fiserv.

que acompañan la evolución de hoy

03

fiserv.

Digital Channels

04

fiserv.

Digital Channels

@ the speed of life®

05

PROPUESTA 2

//// Valor emocional + Cercanía

Esta propuesta utiliza un lenguaje más cercano y en primera persona generando un corte disruptivo en el approach que usualmente se utiliza en el segmento.

De manera simple buscamos definir nuestros productos como un factor determinante en el vínculo entre las empresas financieras y sus clientes.

EVOLUCIONAR

El concepto de innovación se traslada desde nuestros productos al lugar que ocupa el negocio en la vida de sus usuarios, destacando el elemento de oportunidad que presenta el contexto actual.



fiserv.

Evoluciona en tus servicios financieros

Conquista un nuevo lugar en
la vida de tus clientes.

A man and a woman are sitting together, looking at a tablet. The man is wearing a light blue button-down shirt and the woman is wearing a yellow sweater. They are both smiling and looking at the screen. The background is a bright, modern interior with large windows.

**Digital
Channels**

@ the speed of life®



fiserv.

Evoluciona
en tus
servicios
financieros

01

fiserv.

Conquista
un nuevo
lugar

02

fiserv.

en la vida
de tus
clientes.

03

fiserv.

Digital
Channels

04

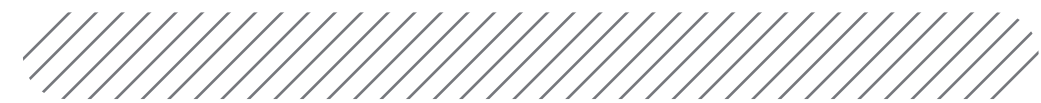
fiserv.

Digital
Channels

@ the speed of life®

05

PROPUESTA 3



Construyendo identidad

Esta propuesta pone el foco en definir nuestros productos y destacar sus diferenciales de manera clara y concisa.

En este caso le damos mayor relevancia al concepto de **“the speed of life”**

SOLUCIONAR

Presentamos esta propuesta como parte primordial de nuestro ID de marca pero a través de un contexto donde su significado y carácter quede claro y sea relevante al target.



fiserv.

Soluciones financieras

Flexibilidad y Seguridad online.



Digital Channels

@ the speed of life®



fiserv.

Soluciones financieras

01

fiserv.

Flexibilidad y seguridad online

02

fiserv.

Software bancario

03

fiserv.

Money Received

Digital Channels

04

fiserv.

Money Received

Digital Channels

@ the speed of life®

05

fiserv.

