

# SaaS é uma Vantagem Estratégica!



## Somente o necessário

Manter o Core leve e genérico nos permite atender a muitos casos de uso com baixo custo e ágil implementação. Também nos força a colocar os recursos do ecossistema facilmente ao alcance de nossos clientes por meio de meios técnicos (APIs, MPO, etc.)

## Melhorias contínuas sem a necessidade de mexer do Core

Melhoria contínua da plataforma e um forte ecossistema em volta de uma solução de base de código único totalmente parametrizável. A mudança não deve ter custo ou impacto sobre o cliente e a alta frequência reduz o risco.

## Fortemente Estratégico

Interessado em vender a mentalidade de consultoria de alto valor sobre estratégia, ao mesmo tempo que minimiza a integração de baixo valor por homem-dias.

## O sucesso do nosso cliente é o nosso sucesso

Alinhar vendas, implementação, produto e atividade de sucesso do cliente para garantir que nosso cliente seja bem-sucedido no que está tentando alcançar, de modo que seu negócio cresça conosco e nos permita crescer com nossos clientes. Os clientes ativos são os mais importantes.

## Baseado em Valor Gerado

Os clientes pagam com base no valor e nos serviços que obtêm de nós, não importando o tamanho da carteira de crédito ou o volume transacionado na plataforma Alinhado ao sucesso de longo prazo para ambos os lados e não buscado maximizar a extração de receita.

## Cores Tradicionais

### Quanto mais melhor

Como eles realizam poucos e caros projetos, a meta é vender o máximo possível (software e serviço) para cobrir o maior número possível de casos de uso e obter o maior valor possível por cliente. Criação de soluções modulares fortemente acopladas.

### Melhorias que demandam um trabalho intenso no Core

Melhorias com alta complexidade de implantação e além de acarretar e altos custos para que sejam viabilizadas.

### Extremamente Transacional

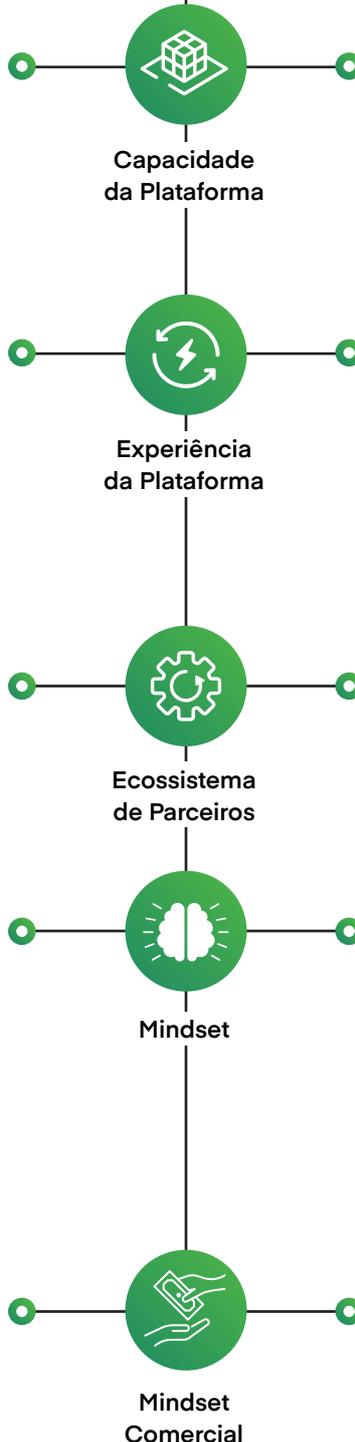
Focado em projetos que demandam um alto volume dias de trabalho e um alto investimento de recursos financeiros.

### O nosso sucesso de vendas é o nosso sucesso

Nosso sucesso de implementação é o sucesso de nosso parceiro. O foco aqui é vender a solução e a customização, o restante dividido em projetos adicionais. Contratos assinados é o que importa.

### Transacional

Os clientes pagam com base em quão grandes são e quanto podem pagar para extrair o valor máximo de receita por cliente por meio de uma combinação de licenças, manutenção e serviços profissionais e eventuais projetos futuros.



# Como as mudanças são implementadas em diferentes plataformas bancárias?

**Como os novos recursos são lançados?**

**Quem é responsável pelas atualizações?**

**As atualizações geram custos adicionais?**

**Existem riscos associados?**



## Legacy Banking Platform

- Normalmente, uma equipe de projeto liderada pelo cliente é necessária para definir o escopo, planejar, projetar e testar as mudanças.
- Normalmente, as alterações no núcleo legado envolvem um prazo de entrega de mais de 6 meses.

- Normalmente, a equipe do projeto inclui recursos dedicados das equipes internas de TI e de negócios do cliente, bem como consultores externos (fornecedor e SI).

- Despesas adicionais necessárias para atualizar / mudanças de função para o núcleo legado.
- Geralmente envolve desenvolvedores especializados em linguagem de programação legada (e. COBOL)

- Normalmente muito grande em termos de base de código, bem como de funcionalidade.
- Contém grande quantidade de documentação e recursos potencialmente não documentados.
- Portanto, interferir no código-fonte pode levar à falha do sistema.



## Service Orientated Banking Platform

- Novos recursos do produto são lançados pelo fornecedor como parte de novas versões da plataforma.
- Normalmente, menos de 10 novos recursos por ano.
- O cliente não é atualizado automaticamente para a nova versão.

- O fornecedor cria, testa e implanta novos recursos do produto.
- A atualização para a nova versão da plataforma normalmente envolve consultores de fornecedores e equipe de implementação do cliente.

- Normalmente requer renegociação de preços para implantar uma nova versão da plataforma e licenciamento potencialmente adicional.

- O desenvolvimento personalizado no núcleo pode ser necessário para atender aos requisitos que apresentam complexidade e custo adicional para manutenção e atualizações da plataforma.



## NextGen Banking Platform

- Lançamentos mais frequentes (por exemplo, mensalmente), no entanto, diferem entre os fornecedores.

- Os fornecedores são responsáveis pela construção de novos recursos.
- Pode exigir esforço de mudança por parte do cliente para configurar e testar novos recursos.

- Normalmente, as atualizações estão incluídas no custo de licenciamento, mas podem ser diferentes entre os fornecedores.

- Normalmente construído para cada tenant, e portanto, pode ser difícil de escalar.



## Mambu Banking Engine

- Novas funcionalidades do produto são lançadas pela Mambu semanalmente.
- Os clientes obtêm acesso automático à nova versão da plataforma.

- Como o motor do Mambu é executado em uma única base de código, as atualizações de recursos são inteiramente gerenciadas pela Mambu.

- Sem custo adicional para atualizações da plataforma Mambu.

- Como oferecemos um serviço SaaS, você é atualizado automaticamente para a versão mais recente do aplicativo de software e não pode adiar as atualizações.