

Supports privés : GTI *a la solution* avec NAYAX

Alors que l'univers du paiement privatif est de plus en plus prégnant au sein des sociétés de gestion, GTI propose des solutions physiques voire virtuelles face aux différents cas de figure auxquels celles-ci sont confrontées sur le terrain.



Dans le domaine du privatif, les gestionnaires sont le plus souvent contraints de s'adapter aux différents systèmes en place chez leurs clients pour que les collaborateurs puissent aussi régler leurs consommations aux distributeurs automatiques. GTI, avec NAYAX, propose des solutions versatiles pour s'adapter à la grande variété des besoins en supports privés, qu'ils soient physiques (badges, porte-clés) ou virtuels via l'appli Monyx.

Présence d'un badge

Dans la situation où les clients des gestionnaires utilisent déjà des badges pour leur contrôle d'accès ou leur restaurant d'entreprise, si ces badges relèvent à la technologie Mifare®, la technologie la plus connue et la plus répandue en France, ils sont lus par les terminaux NAYAX sans contrainte ! L'utilisation des badges clients ne nécessitant aucune licence supplémentaire, les sociétés de gestion utilisent ainsi gratuitement les

badges clients en place sur leurs terminaux NAYAX.

Si, à l'inverse, les supports privés en place ne sont pas « Mifare® », GTI propose soit des patchs Mifare® à coller sur les badges d'entreprise, soit d'ajouter au terminal NAYAX le lecteur RFID SCR708 d'Inepro. Cette solution est idéale pour authentifier des utilisateurs dans des environnements clients très complexes ou relevant de différentes technologies RFID.

Absence de badge

Dans la situation où il n'y a pas encore de badge au sein de l'entreprise, GTI propose alors soit des supports physiques, soit un support virtuel grâce à l'appli Monyx app. Différents supports physiques sont disponibles comme des cartes et des porte-clés en cuir, en plastique ou personnalisables. Dans ce cas, ces supports fournis aux clients par les



Carte, badge ou porte-clés,
les supports sont personnalisables.



Monyx Wallet à la RATP

La société Caron a déployé Monyx Wallet à l'échelle de la RATP. Les conducteurs de bus retrouvent sur leurs smartphones leurs badges « flex » par association de celui-ci à l'appli. Leurs avantages entreprise y apparaissent de façon dématérialisée. La carte privative sur l'appli est travaillée par les équipes marketing de Nayax pour apparaître avec un visuel spécifique. En bas à droite de celle-ci figure le solde disponible. Le porteur de badge retrouve sous Monyx Wallet le détail des transactions de sa carte ainsi que des actions marketing spécifiques qui pourraient être mises en place par le gestionnaire.

sociétés de gestion deviennent de réels outils marketing avec lesquels ils pourront véhiculer leur image et des informations sur leur société. NAYAX intègre dans sa plate-forme web NayaxVend des menus spécifiques alloués à la gestion des supports privatifs. Quels qu'ils soient, le gestionnaire retrouvera sur son compte NayaxVend les porte-monnaie virtuels associés et pourra y affecter divers privilèges. Et pour les sites où la société de gestion ne propose ni privilège ni dotation, la distribution d'un support GTI (ou l'association de l'UID d'un badge d'entreprise au porte-monnaie client NAYAX) peut se faire rapidement et peut être rendue automatique par autocodage (AutoPP) du support directement sur le terminal. Pour ceux qui opteraient pour une solution totalement virtuelle, l'appli gratuite Monyx Wallet permet de dématérialiser le support privatif par la création automatique d'une carte privative virtuelle dite

« prepaid » à l'ouverture d'un compte. C'est aussi la possibilité d'associer sa carte privative physique à l'appli et d'avoir de façon dématérialisée son double dans son smartphone ! Le rechargement de ce support privatif « virtuel » se fait par espèces ou directement via l'application selon le mode de rechargement favori, CB ou Paypal.

NayaxVend, la plate-forme web de NAYAX

La plate-forme NayaxVend permet aux gestionnaires de dynamiser leurs ventes par la mise en place de campagnes marketing très variées comme les « Happy Hours ». Outre les classiques cartes de fidélité dite « Punch Cards », les machines peuvent être mises en gratuité pour des actions bien spécifiques comme lors d'une période d'inventaire, pour fêter un anniversaire ou à l'installation d'une machine sur un site. L'environnement privatif tel

que Nayax le propose renforce ou consolide un plan d'action commercial et présente un atout à la fidélisation des clients. En outre, que le support soit physique ou virtuel, les privilèges pouvant être mis en place via NayaxVend sont nombreux : tarifs préférentiels, remises, bonus sur réévaluation, gratuités, bonus de bienvenue, etc.

Enfin, pour effectuer une analyse de l'usage de ces cartes physiques ou virtuelles, l'édition de rapports spécifiques est possible, et leur extraction au format Excel permet un post-traitement comme leur mise en forme (graphes), voire la diffusion de résultats.

Selon les besoins, l'équipe GTI sera ravie d'accompagner les projets pour aborder, construire et développer la politique « privative » des gestionnaires quel que soit le domaine d'activité qui les concerne (Laverie, Restauration, café d'entreprise...). ➤

EF