

Objektyp: **Advertising**

Zeitschrift: **Tec21**

Band (Jahr): **139 (2013)**

Heft (15-16): **Raiffeisen 2006-2013 : Projekte aus allen Regionen = projets dans toutes les régions = progetti da tutte le regioni**

PDF erstellt am: **22.05.2024**

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern. Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

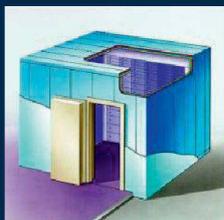
### **Haftungsausschluss**

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.



# Bankeinrichtungen für höchste Sicherheit

Freie Standortwahl dank Leichtbauweise Relastan®



Flexible, leichte und sichere Wertschutzräume mit dem Panzerungsmaterial Relastan®



Hochmoderne und vollautomatische Mietfachanlagen



Hochsicherheits-Tresore Varrit® mit dem Panzerungsmaterial Relastan®

Kaba AG  
Safes + Vaults  
Hofwisenstrasse 24  
8153 Rümlang  
Telefon 044 818 92 11  
Fax 044 818 92 04  
info@kabatresore.ch

[www.kabatresore.ch](http://www.kabatresore.ch)

## iPad Präsentations-Tool

Kundenberater setzen im direkten Kundenkontakt auf die Nutzung von iPads. Dank dem praktischen, exakt auf die Bedürfnisse zugeschnittenen Präsentationstool, haben Kundenberater im Büro oder unterwegs alle wichtigen Beraterinformationen und -Tools immer aktuell mit dabei. Die Akzeptanz des iPad ist aufgrund der Einfachheit der intuitiven Benutzerführung sehr hoch und passt zum modernen Beratungsansatz. Die Präsentation auf dem iPad ist ebenfalls für die Zielgruppe 50+ hervorragend geeignet (Zoom-Funktion, etc.). Die Kundenberater müssen keine manuelle Auswechslung ihrer Präsentationsfolien bzw. -PDF's mehr durchführen. Durch das zentrale Content Management sind die Präsentationen immer aktuell und die Archivierung der Daten ist gelöst.

### Vorteile

- Zentrale Verwaltung von Präsentationen und iPads
- Zentrale Sperrung von Inhalten bei Geräteverlust
- Sicherstellung standardisierter Inhalte für Beratung
- Schnelle, einfache Handhabung
- Mobil immer dabei - alle Inhalte nach Aktualisierung auch offline verfügbar
- Wiedergabe auf externen Screens für Präsentationen vor mehreren Personen möglich
- Keine Printkosten
- Keine manuelle Auswechslerroutine

### Stammkunden-Vorteile

#### Digital Signage

Für Kunden welche bereits den Digital Signage Service inkl. Content Abonnement nutzen, ist die Unterstützung für individuelle iPad-Präsentationen im Content Abonnement inklusive.

#### Unternehmensfilm

Für Kunden, welche bei JLS einen Unternehmensfilm erstellen lassen, wird dieser kostenlos für das iPad nutzbar gemacht und bei den iPad-Präsentationen beigefügt.



**John Lay Solutions**

EXCELLENCE IN DIGITAL MARKETING & MULTIMEDIA

# RAIFFEISEN

## Mehr Aufmerksamkeit dank Bewegtbildkommunikation

Über 350 Raiffeisenbanken nutzen heute die Digital Signage Lösung von John Lay Solutions. Die Banken nutzen Digital Signage im Schaufenster, um bei Passanten Neugier zu wecken und in der Kundenzone, um detaillierte Angebotsinformationen anzuzeigen. Die dynamische Kommunikation gewährleistet eine einfache und hochgradig automatisierte Aufbereitung von Text-, Bild-, Grafik- oder Ton-Inhalten. Die einzelnen Banken profitieren dabei von Vorlagen, in welche sie selber lokalspezifische Inhalte einfügen. Dabei wird die Einhaltung des CI/CD auch in dieser dezentralen Organisation automatisch sichergestellt.

### Neues zukunftsgerichtetes Betriebsmodell Digital Signage Service

Im Bankenumfeld hat sich im Bereich der Bewegtbildkommunikation ein sogenanntes Managed Service Modell durchgesetzt. Raiffeisen folgt dieser Entwicklung und hat die bestehende Multimedia-Lösung zusammen mit dem Partner John Lay Solutions zu einem zukunftsorientierten Digital Signage Service weiter entwickelt. D.h. die Bank kauft lediglich die sichtbaren Elemente (Bildschirme) und bestimmt deren

individuelle Integration in die Architektur. Den Rest (Software, Lösungsinfrastruktur, Wartung- und Support-Services) bezieht die Bank als Abonnement (Digital Signage Service). Damit wird sichergestellt, dass die Raiffeisenbanken einen einheitlichen, qualitativ einwandfreien Betrieb in diesem dynamischen Umfeld garantiert erhalten.

### Vorteile des Digital Signage Service

- Reduktion der Komplexität für die einzelne Bank
- Bekanntes und etabliertes Modell im Bankenbereich
- keine Neu-Investitionen nach Ablauf der Vertragsdauer
- Automatische Erneuerung der Lösungskomponenten nach 36 Monaten
- Vermeidung unkontrollierter Alterung (Kompatibilität)
- Sicherstellung eines einheitlichen Qualitätsstandards
- Einfaches und einheitliches Vertragshandling
- Attraktiver Preis durch einheitliches Vorgehen

**Informieren Sie sich jetzt über den Digital Signage Service von John Lay Solutions. Wir beraten Sie gerne.**



John Lay Solutions AG  
Littauerboden 1  
6014 Luzern  
Switzerland

Telefon +41 259 80 00  
Fax +41 259 80 01  
info@jls.ch  
www.jls.ch

 **John Lay Solutions**  
EXCELLENCE IN DIGITAL MARKETING & MULTIMEDIA