

"SaaS" es una ventaja competitiva.



Tan poco como sea necesario.

Mantener el aplicativo ligero y genérico nos permite atender muchos casos de uso a bajo costo y con un despliegue rápido. También nos obliga a poner disponibles de una forma sencilla para nuestros clientes las capacidades del ecosistema a través de medios técnicos (API, MPO, etc.)

Mejoras continuas casi sin esfuerzo.

Aprovecha las capacidades de la nube y del ecosistema para cambiar semanalmente o incluso diario. El cambio no debería impactar al cliente y una frecuencia alta con cambios pequeños reduce el riesgo.

Fuertemente estratégico.

Interesados en vender consultoría de alto valor enfocada en la estrategia, mientras se minimizan las horas hombre en integraciones de bajo valor.

El éxito de nuestro cliente es nuestro también.

Alineamos las ventas, implementación, producto y actividades de éxito del cliente y las enfocamos a los objetivos del cliente, de tal modo, que su negocio crece con nosotros y nos permite crecer con la cuenta. Tener clientes activos es lo más importante.

Basada en el valor.

Los clientes pagan basados en el valor que les proporcionan nuestros servicios y no necesariamente en quienes son como clientes o la disponibilidad de fondeo. Alineados al éxito a largo plazo de ambas partes en lugar de optimizar para extraer la mayor cantidad de ingresos.

Aplicativos Tradicionales

Tanto como sea posible.

Debido a que realizan pocos proyectos con un costo alto, el objetivo es vender tanto como sea posible (software y servicios) para cubrir la mayor cantidad de casos de uso y obtener tanto valor por cliente como sea posible. Creando soluciones.

Mejoras de alto impacto y por proyectos.

Los cambios son complejos de desplegar por lo que se hacen poco frecuentemente. La complejidad de estos cambios impacta el ingreso debido al costo de la administración de los proyectos y el esfuerzo para reducir el riesgo de fallos.

Fuertemente transaccional.

Interesados en maximizar las horas hombre de los proyectos de implementación que se traducen en dólares para el proveedor.

Nuestras ventas son nuestro éxito.

El éxito de la implementación es el éxito del proveedor. El enfoque está en vender la solución y las adaptaciones, el resto puede ser resuelto en proyectos separados. Firmar contratos es lo más importante.

Transaccional.

Los clientes pagan basados en el tamaño de la organización y que tanto pueden pagar para extraer la mayor cantidad de ingresos por cliente a través de una combinación de licencias, mantenimiento y servicios profesionales (más proyectos a futuro).



¿Como se despliegan los cambios en diferentes plataformas bancarias?

¿Como se despliegan las nuevas funcionalidades?

¿Quien es responsable de las actualizaciones?

¿Cuestan las actualizaciones?

¿Hay algún riesgo asociado?



Legacy Banking Platform

- Usualmente se requiere de un equipo liderado por el cliente para determinar el alcance, el plan, el diseño y para probar los cambios
- Los cambios toman 6 meses normalmente.
- Típicamente el equipo del proyecto incluye recursos dedicados de los equipos internos de TI y negocio así como consultores externos (Del proveedor y de integradores)
- Se requiere un gasto adicional de capital para actualizar o desplegar cambios.
- Usualmente involucra desarrolladores especializados en código legado(p.ej. COBOL)
- El riesgo es grande en términos del código base y la funcionalidad.
- Contiene grandes cantidades de documentación y probablemente características no documentadas.
- Por ello intervenir con el código fuente puede producir fallos en la plataforma.



Service Orientated Banking Platform

- Las nuevas funcionalidades son liberadas por el proveedor como nuevas versiones de la plataforma.
- Típicamente <10 versiones por año.
- El cliente no es actualizado automáticamente a la nueva versión.
- El proveedor construye, prueba y despliega nuevas funcionalidades.
- La implementación de la nueva versión incluye típicamente consultores del proveedor y un equipo de implementación del cliente.
- Típicamente requiere una renegociación del precio para desplegar una nueva versión de la plataforma.
- Comúnmente involucra implementaciones por parte del proveedor y licenciamiento adicional.
- Desarrollos a la medida en el core tal vez sean necesarios para cumplir con requerimientos lo cual introduce complejidad y costos adicionales de mantenimiento y actualización de la plataforma.



NextGen Banking Platform

- Liberaciones más frecuentes (por ejemplo mensuales). Sin embargo difiere entre proveedores.
- Los proveedores son responsables de construir las nuevas funcionalidades.
- Puede requerir esfuerzo de parte del cliente para configurar y probar las nuevas funcionalidades.
- Típicamente las actualizaciones se incluyen en el costo de licenciamiento, sin embargo, puede variar entre proveedores.
- Típicamente construidos para cada instancia y por ello probablemente sean difíciles de escalar.



Mambu Banking Engine

- Nuevas funcionalidades de producto se liberan por Mambu semanalmente.
- Los clientes obtienen el acceso a la nueva versión de manera automática.
- Mambu usa solamente un código base, las actualizaciones de funcionalidades son manejadas por Mambu.
- En raras ocasiones, una liberación no es compatible con el pasado, y se brinda la información para realizar pruebas.
- Las actualizaciones adicionales no representan costo adicional en Mambu.
- Debido a que ofrecemos servicio SaaS, eres actualizado automáticamente a la última versión del software y no se pueden diferir las actualizaciones.