

Marketing Guidelines.

Ohjeita rahoitustuotteiden markkinointiin
yhteistyössä Resursin kanssa

Hei!

Nämä ohjeet toimivat oppaana, miten Resursin rahoitusta markkinoidaan.

Ohjeiden mukainen viestintä auttaa teitä:

- ✓ **Parantamaan asiakas- ja ostokokemusta**
- ✓ **Lisäämään myyntiänne**

Kohtaamis- pisteet.

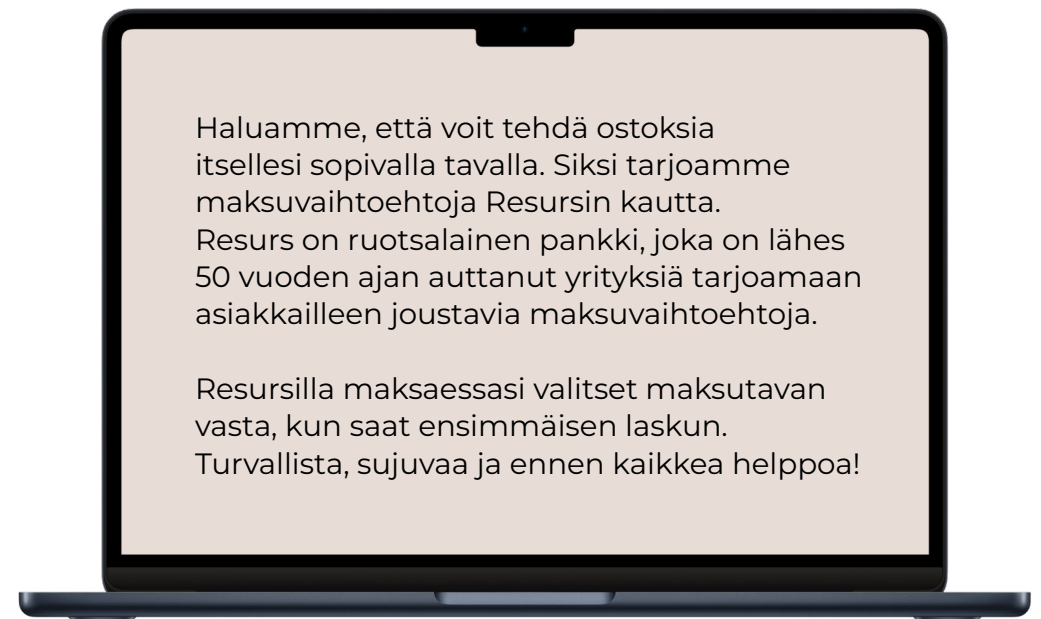
**Nämä kannattaa
ehdottomasti
tehdä rahoituksen
markkinoinnissa.**

Kotisivut

Kerro kotisivuillasi, että teet rahoitusyhteistyötä Resursin kanssa ja mitä se tarkoittaa asiakkaillesi. Kerro kotisivuillasi selkeästi rahoitusvaihtoehdoista.

- ✓ Tee selväksi, milloin asiakas saa laskun ostoksistaan ja että lasku tulee Resursilta.
- ✓ Varmista, että sivuillasi on linkki ja selkeä painike luottihakemukseen.
- ✓ Kerro mikä on luoton enimmäismäärä ja kulut.
- ✓ Varmista, että esimerkkilaskelma löytyy sivuilta.
- ✓ Suosittelemme, verkkosivuille lyhyttä UKK-osiota.
- ✓ Lisätkää linkki <https://www.resursbank.fi/resurs-partner> -sivustolle.
- ✓ Saatte Resursilta valmiin tekstipohjan lisättäväksi nettisivuillenne. Se sisältää kaikki vaadittavat tiedot rahoituksesta.
- ✓ Laita luotonantajan tiedot näkyville: Resurs Bank AB Suomen sivuliike, PL 3900, 00002 Helsinki, Y-tunnus 211471-4, asiakaspalvelu 09 622 4308.

Esimerkiksi näin voit esitellä Resursin asiakkaillesi.



Haluamme, että voit tehdä ostoksia itsellesi sopivalla tavalla. Siksi tarjoamme maksuvaihtoehtoja Resursin kautta. Resurs on ruotsalainen pankki, joka on lähes 50 vuoden ajan auttanut yrityksiä tarjoamaan asiakkailleen joustavia maksuvaihtoehtoja.

Resursilla maksaessasi valitset maksutavan vasta, kun saat ensimmäisen laskun. Turvallista, sujuvaa ja ennen kaikkea helppoa!

Sähköposti

Tarjoukset

Kun kerrotte tarjousten yhteydessä, millaisia osamaksuvaihtoehtoja on tarjolla, asiakkaiden ostopäätöksen teko voi helpottua.

Rakentakaa asiakasuskollisuutta kertomalla säännöllisesti yhteistyöstänne Resursin kanssa asiakaskirjeissä ja -viestinnässä.



Sähköposti

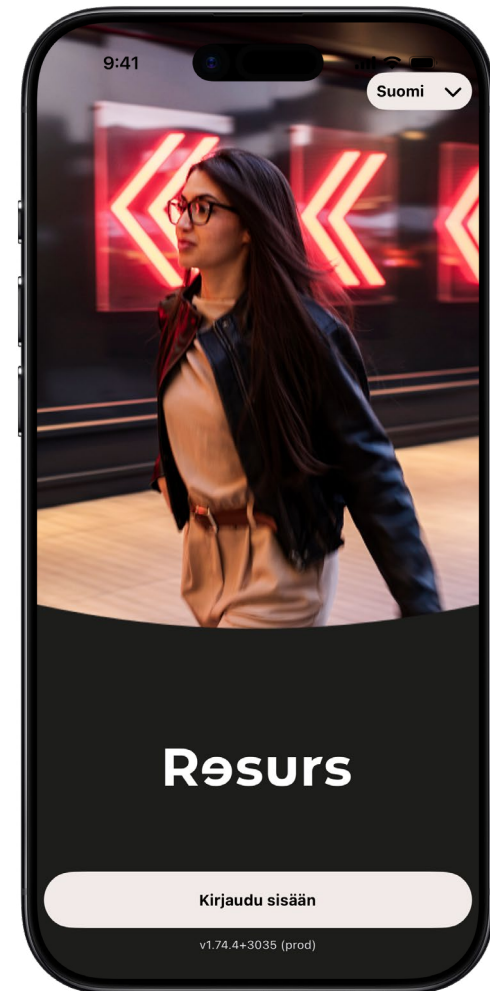
Resurs app

Korostakaa Resurs apin ominaisuuksia esimerkiksi asiakkaan tilausvahvistuksessa.

Näin vähennätte asiakaspalvelupyyntöjen määrää ja parannatte asiakaskokemusta ennakoimalla asiakkaan tarpeet.

Resurs apin edut

- ✓ Mahdollisuus maksaa lasku apissa
- ✓ Vastaukset usein kysytyihin kysymyksiin
- ✓ Asiakas voi suunnitella ja muuttaa maksujaan



Sähköposti

Yhteistyö

Kertokaa sähköpostissa yhteistyöstänne Resursin kanssa.

Esimerkki, miten Resursista voi kertoa asiakkaille:

Haluamme, että voit tehdä ostoksia itsellesi sopivalla tavalla. Siksi tarjoamme maksuvaihtoehtoja Resursin kautta. Resurs on ruotsalainen pankki, joka on lähes 50 vuoden ajan auttanut yrityksiä tarjoamaan asiakkailleen joustavia maksuvaihtoehtoja.

Resursilla maksaessasi valitset maksutavan vasta, kun saat ensimmäisen laskun. Turvallista, sujuvaa ja ennen kaikkea helppoa!



Sosiaalinen media

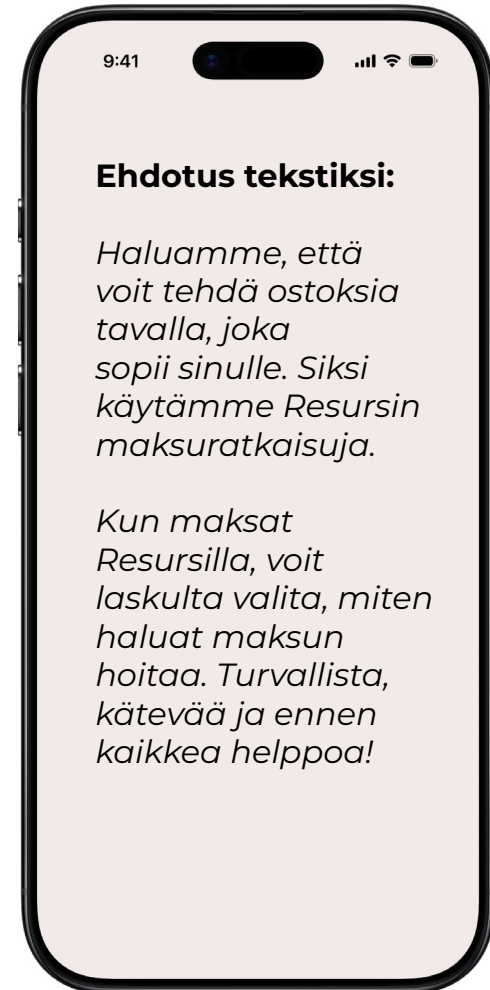
Kerro yhteistyöstänne Resursin kanssa some-postauksessa.

Käytä alla olevia tageja, kun mainitset Resursin.

 Instagram @resurssuomi

 Facebook @resurssuomi

 LinkedIn @resurs





**Nämä on hyvä tehdä
rahoituksen markkinoinnissa.**

Kotisivut

Tuotesivut

Tuo Resursin kanssa tekemäsi yhteistyö ja maksuvaihtoehdot selkeästi esille tuotesivuilla ja verkkokaupan kassalla.

Useat maksuvaihtoehdot lisäävät myyntiä ja antavat paremman ostokokemuksen*.

Sijoita Resursin logo ja kuukausierä esille kaikkien yli 100 euroa maksavien tuotteiden tuotesivuille ja lisää myös esimerkkilaskelma.

Maksuvaihtoehtojen esittämistä koskevat periaatteet

Maksuvaihtoehdot tulee esittää selkeästi ja neutraalisti siten, että ensisijaisina näytetään suorat maksutavat, joissa maksu tapahtuu välittömästi (esim. pankkimaksu tai debit), ja luotto- tai laskuvaihtoehdot vasta näiden jälkeen.

Luotto ei saa olla kassalla esivalittuna, vaan asiakkaan on tehtävä aktiivinen valinta. Lisäksi maksuprosessin tulee noudattaa PSD2- ja vahvan tunnistautumisen (SCA) vaatimuksia.

Lisätietoja [täältä](#).

*Resurs Retail Report



Kotisivut

Bannerit

Markkinoi Resursin maksuvaihtoehtoja käyttämällä bannereitamme tuote- ja laskeutumissivuillasi.

Bannereitamme on saatavilla eri kokoisina, eri formaateissa ja väreissä, jotta löydät sopivimmat omille kotisivuillesi sekä työpöytä- että mobiililaitteille.

[Lataa tästä](#)



Co-Marketing

Co-Marketing tarkoittaa, että Resurs tekee markkinointikampanjoita yhdessä kanssanne myyntinne lisäämiseksi. Kampanjoilla tavoitellaan uusia asiakkaita ja asiakasuskollisuuden vahvistamista.

Voimme yhdessä toteuttaa kampanjoita ja projekteja uusien asiakkaiden löytämiseksi ja olemassa olevien aktivoimiseksi.

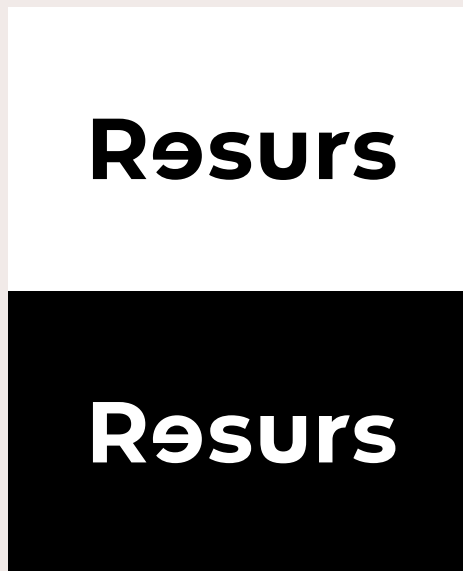
Sijoita Resurs-logo mainostesi oikeaan alakulmaan, niin asiakasi tietävät, että sinulla on joustavia maksuvaihtoehtoja tarjolla.



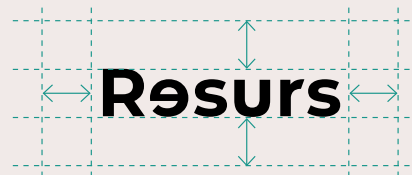
**Resursin
logo.**

Resurs-logon käyttöohje

Lataa Resursin logot [täältä](#).



Resursin logo.



Varmista riittävästi tilaa ympärille.

Lakitekstit.

Esimerkkilaskelma

Kun mainonnassa kerrotaan luoton korko, muu luotosta perittäviä kustannuksia kuvaava luku ta muu luottosopimuksen ehtoja koskeva tieto, on esimerkkilaskelma aina esitettävä asiakkaalle.

Saat Resursilta valmiin esimerkkilaskelmapohjan, jonka on aina oltava näkyvillä, kun luotosta kerrotaan nettisivuilla, bannereissa tai muussa markkinoinnissa.

Esimerkkejä, milloin laskelmaa tarvitaan:

- Korotonta maksuaikaa!
- Osamaksuerä XXX €/kk
- Ei korkoa, eikä kuluja.
- Voit jaksaa maksusi osiin jopa 36 kuukaudelle.
- Osta nyt, saat laskun vasta helmikuussa

Esimerkkejä, milloin sitä ei tarvita:

- Osta nyt maksa Resursilla
- Maksa Resursilla
- Joustavaa maksuaikaa Resursilta
- Haluatko jakaa maksusi osiin?

Muista siis esimerkkilaskelma

- ✓ Kun mainonnassa kerrotaan luoton korko, muu luotosta perittäviä kustannuksia kuvaava luku ta muu luottosopimuksen ehtoja koskeva tieto.



Esimerkkilaskelma

Vastuullinen markkinointi

Muista aina kommunikoida läpinäkyvästi. Tuo markkinoinnissa esiin tuote ja mahdollisuus käyttää Resursin maksuvaihtoehtoja vastuullisella tavalla.

- ✓ Älä koskaan korosta, että luoton hakeminen Resursilta on nopeaa tai luoton saaminen on helppoa.
- ✓ Älä koskaan väitä, että Resursin tilirahoitus tekee asiakkaan elämästä parempaa tai muuta vastaavaa.
- ✓ Luoton ottaminen ei saa olla tuotteen pääasiallinen markkinointikeino. Luotto on asiakkaalle vapaaehtoinen ja valinnallinen lisäpalvelu. Asiaton houkuttelu tai painostaminen luoton ottamiseen ei ole sallittua. Asiakkaalle tulee kertoa myös luoton mahdollisista korosta ja muista kustannuksista, jotka ilmenevät Resursin markkinointimateriaaleista.

Yhteenveto

- ✓ Tuo kotisivuilla esiin Resursin kanssa tekemäsi yhteistyö ja mitä se sisältää.
- ✓ Kerro Resursin maksuvaihtoehdoista sähköpostiviesteissäsi ja tuotesivuillasi.
- ✓ Korosta Resurs appia esimerkiksi tilausvahvistuksessa.
- ✓ Kerro yhteistyöstä Resursin kanssa sosiaalisessa mediassa ja sähköpostiviestinnässäsi.
- ✓ Tuo maksuvaihtoehdot selvästi esiin myymälässäsi.
- ✓ **Käytä luoton markkinoinnissa esimerkkilaskelmaa.**
- ✓ Markkinoi luottoa vastuullisesti.
- ✓ Noudata Resursin logon käytöstä annettuja ohjeita.
- ✓ Tuo osamaksuvaihtoehdot esiin tuotesivuillasi.

Jos jokin on epäselvää tai tarvitset apua – otathan yhteyttä!

Kysymykset rahoitustuotteista: liiketuki@resurs.fi

Kysymykset markkinoinnista: marketing@resurs.se

Jos sinulla on muuta kysyttävää, voit ottaa yhteyttä yhteyshenkilöönne tai Liiketukeen.