



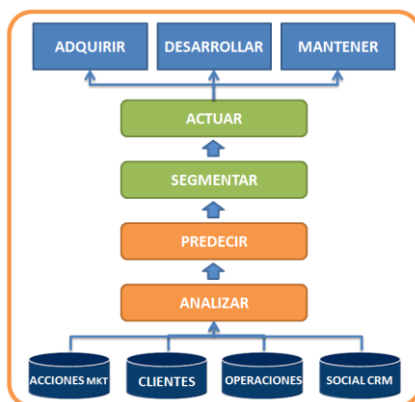
Marketing de Precisión centrado en el Cliente Solución Big Data Analytics

Analice todas las interacciones de sus Clientes a través de cualquier canal y obtenga una ventaja competitiva mediante la predicción de su comportamiento

Customer Centricity

En el Marketing actual el Cliente se sitúa en el centro de la estrategia, lo que significa que necesitamos pasar de *buscar Clientes para nuestro Producto* a *Ofrecer el Producto adecuado a cada uno de los Clientes*, en el momento oportuno y por su canal preferido.

Y esto requiere **visión única y conocimiento profundo del Cliente y su comportamiento**



Personalización Masiva

Nuestra solución está diseñada para ayudar a conseguir los objetivos de Marketing:

- ✓ **Adquirir** nuevos Clientes, clones de los mejores
- ✓ **Incrementar el valor y la fidelización** del Cliente mediante propuestas de Cross-selling y Up-selling
- ✓ **Retener** a los buenos Clientes

Facilitando la adopción de estrategias personalizadas para cada Cliente

Big Data Analytics

La más **avanzada tecnología** actual adaptada al Marketing utilizada por **bigdoo**, nos permite:

- ✓ **Integrar y relacionar** toda la **Información** generada por los Clientes a través de los diferentes canales (Ventas directas, Ventas indirectas, Web, CRM, RRSS, Acciones de Marketing ...)
- ✓ Tratar **gran volumen de datos** de forma interactiva obteniendo respuestas instantáneas y de forma gráfica a nuestras preguntas
- ✓ Realizar **análisis avanzados** que permiten descubrir tanto riesgos como oportunidades
- ✓ **Predicir** comportamientos mediante técnicas de Data Mining

Marketing de Precisión centrado en el Cliente

Solución Big Data Analytics

Algunas aportaciones destacadas de nuestra solución

Mejores Clientes

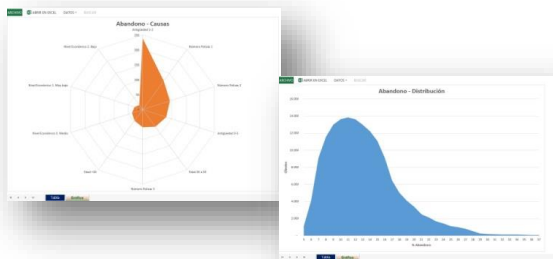
- ✓ Características
- ✓ Hábitos de Compra
- ✓ Georreferenciación

Valor del Cliente

- ✓ Actual
- ✓ De Ciclo de Vida (CLV)
- ✓ Potencial estimado

Predicción

- ✓ Recompradores
- ✓ Propensión al Abandono
- ✓ Valor Ciclo de Vida
- ✓ Valor Potencial (Mejores Clientes)
- ✓ Probabilidad de Respuestas a Acciones
- ✓ Adecuación de Producto

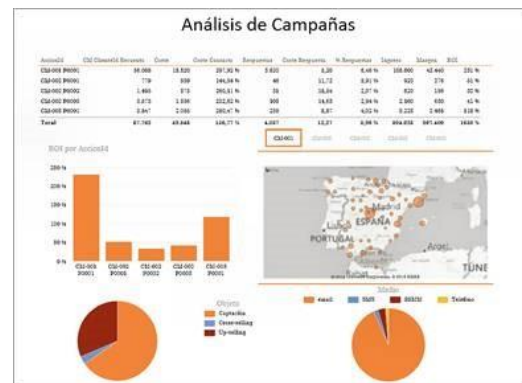


Segmentación

- ✓ Características Demográficas y Psicográficas
- ✓ Localización
- ✓ Hábitos de Compra
- ✓ Valor Actual y Futuro
- ✓ Propensión a la respuesta
- ✓ Afinidad y rentabilidad de Producto
- ✓ Estimación de ROI y Break-Even

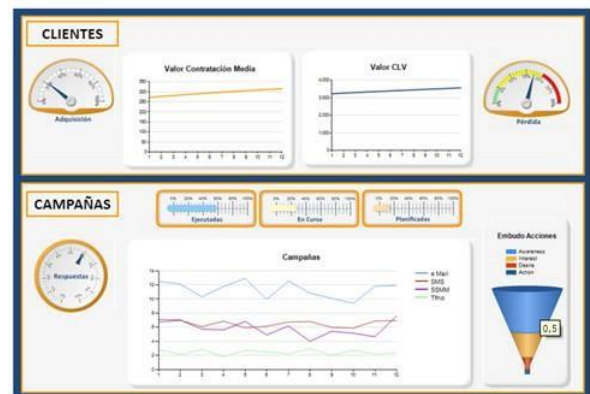


Análisis de Campañas



Cuadro de Mando

- ✓ Control de Indicadores estratégicos del negocio
- ✓ Control a nivel táctico de la actividad



Soluciones Big Data Analytics para Marketing

www.bigdoo.es

info@bigdoo.es

91 708 03 78