



# Marketing de Precisión centrado en el Cliente

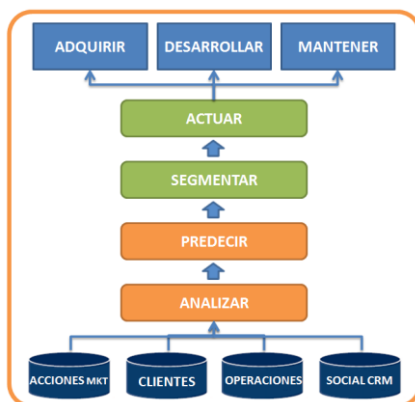
## Solución Big Data Analytics

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

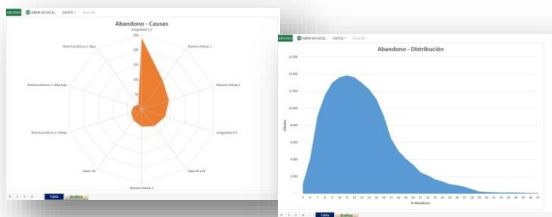
- ✓ Características
- ✓ Hábitos de Contratación
- ✓ Georreferenciación

#### Valor del Cliente

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

#### Predicción

- ✓ Propensión al Abandono
- ✓ Riesgo de cada Cliente
- ✓ Valor Ciclo de Vida
- ✓ Probabilidad de respuesta a Acciones
- ✓ Propensión al fraude del Cliente
- ✓ Probabilidad del fraude en una Reclamación
- ✓ Adecuación de Producto

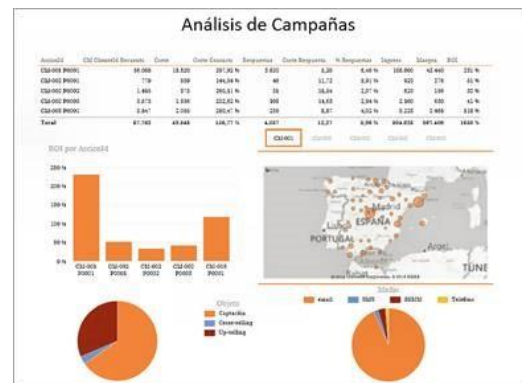


#### Segmentación

- ✓ Características Sociodemográficas y Psicográficas
- ✓ Valores actual y futuro
- ✓ Momentos de contratación o cambio de estado
- ✓ Probabilidad de fraude
- ✓ Riesgo de Abandono
- ✓ Propensión a la respuesta
- ✓ Afinidad y rentabilidad de Producto
- ✓ Estimación de ROI y Break-Even

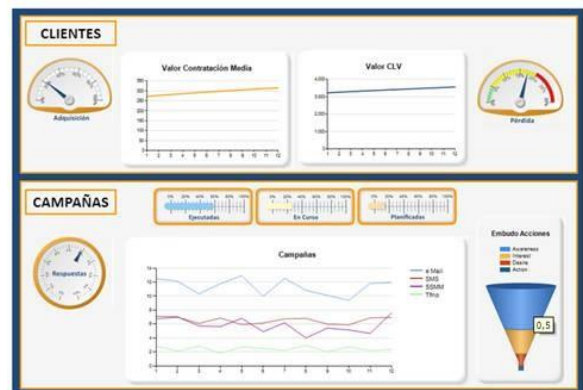


#### Análisis de Campañas



#### 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