

Smart CRM

Smart Data: CRM + Rebold Data

A ayudamos a las marcas a sacar el máximo partido a sus datos; personalizando cada contacto con el consumidor a nivel mensaje, producto, estrategia; gracias a un conocimiento más profundo de su audiencia (Clientes y No Clientes); basado en la información propia del anunciante + la información externa aportada por Rebold.

Construimos un perfil 360° actualizado del usuario, por sus intereses de navegación fuera de los entornos propios

Beneficios que aporta:

- › Disponer de información actualizada del estado de vida del usuario y sus intereses en tiempo real.
- › Incrementar el share of wallet con los clientes actuales.
- › Incrementar la eficacia de las acciones de marketing al estar focalizadas en audiencias concretas.
- › Permitir la activación de touch points enriquecidos con datos en tiempo real y por tanto mejorar el customer journey.
- › Incrementar la capacidad de atraer nuevos prospects de entornos afines y con perfiles relevantes; gracias a un mayor conocimiento del perfil de los ya clientes.

¿Cómo activamos los datos?



Comunicación “Externa”

Personalización de la comunicación Digital, permitiendo a la marca desarrollar una estrategia integrada para todos los puntos de contacto, impactando al usuario con un mensaje relevante.



Personalización OnSite

A través de una sincronización en tiempo real, personalizamos la web en función de los intereses de la audiencia que visite la página.



Comunicación “Interna”

- › Newsletter Personalizada
- › Banners en Web Personalizados
- › Oferta Telemática Específica
- › Atención personalizada en el PoS



Ingesta en Modelos Propios

Inclusión de los datos de Rebold como variables adicionales en los Modelos de propensión propios del cliente.

Sector Financiero

🎯 Reto

Proyecto de Enriquecimiento del CRM y perfilado de Audiencias (Audience Profiling) para conocer en profundidad a sus clientes, mejorar la eficiencia de las acciones de marketing, tanto internas como externas a través de la personalización y optimizar las acciones de marketing.

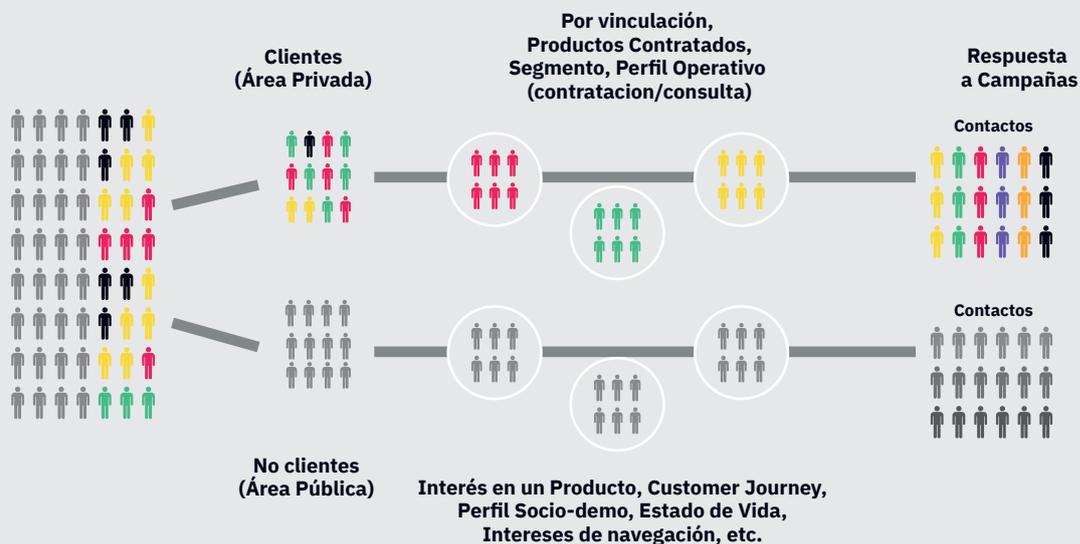
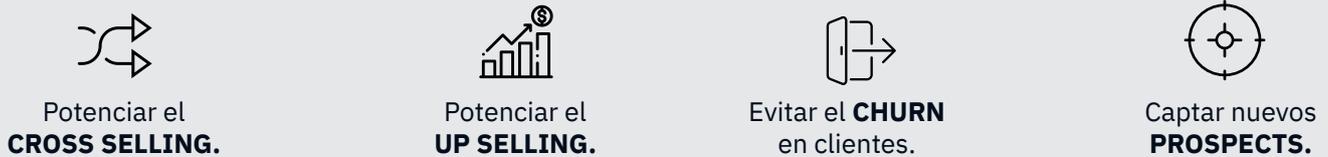
📌 Estrategia

Creación de un Custom Data Platform para el cliente, a través de la integración de las distintas fuentes disponibles:



☰ Activación

Personalización basada en una estrategia específica por:



Entornos de activación

- › Actualización del CRM.
- › Ingesta de los datos en los modelos propios de la entidad financiera.
- › Personalización On-Site.
- › Comunicación interna (Newsletter, SMS, PoS).
- › Comunicación externa, etc.