

Enriquecimiento de datos del cliente

Ventajas

- Mejore la captación y retención de clientes con hincapié en el compromiso del cliente
- Comprenda mejor a sus clientes para aplicar técnicas de marketing más relevantes y personales
- Busque más clientes y entienda el potencial del mercado

Comprenda las necesidades de sus clientes gracias a datos demográficos, de estilo de vida y socioeconómicos

Con cada vez mayor demanda de atención por parte de su audiencia, solo una organización que pueda conservar su relevancia y personalidad será escuchada en su sector. Las marcas se esfuerzan por desarrollar conversaciones rentables con clientes de distintos segmentos. Y la pertinencia es la clave del éxito.

El enriquecimiento de datos del consumidor de Informatica® permite tener una visión completa de todo lo que necesita para medir, evaluar, dirigir a un sector concreto y adquirir clientes, puesto que facilita estar en contacto con su público y extraer, al mismo tiempo, el máximo valor de su inversión en marketing.

El enriquecimiento de los datos del consumidor es un sistema fácil de usar que vincula con precisión la información de dirección a datos demográficos, socioeconómicos o de estilo de vida. Le ayuda a conectarse de manera más proactiva con todos y cada uno de los clientes. Utilice esta opción para entender quiénes son sus clientes, sus hábitos de compra y sus preferencias.

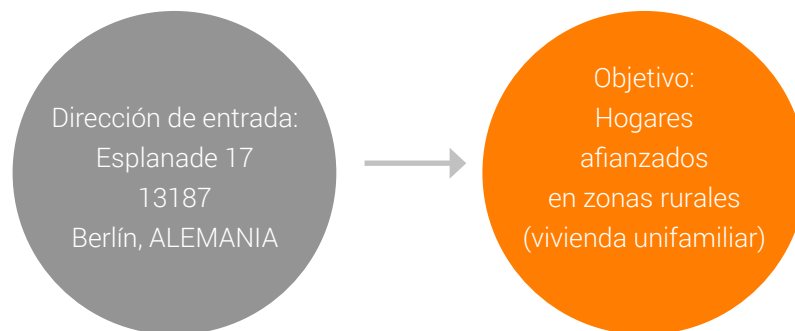


Figura 1. El enriquecimiento de datos del consumidor proporciona valiosos datos sobre los clientes como, por ejemplo, los datos de estilo de vida, derivados de los datos de dirección.

Funciones principales

Profundice en los datos de sus clientes

Con tan solo la dirección de su cliente podrá vincular cada registro a valiosa información como, por ejemplo:

- Edad
- Estado civil
- Ingresos
- Ocupación
- Tipo de residencia
- Comportamiento de compra
- Currículum académico
- Vehículo (si lo tiene)
- Presencia de niños
- Ubicación urbana/rural
- Etnicidad
- Actitudes y motivaciones
- Productos financieros
- Patrones de cercanía
- Preferencia de canal

Cree registros de relevancia gracias a la segmentación de consumidores

Así podrá aprovechar al máximo los recursos de marketing, ventas y del servicio de atención al cliente al dirigirse específicamente a cada cliente con mensajes relevantes y personales. Utilice el enriquecimiento de datos del consumidor de Informatica para identificar y dividir a sus clientes según quiénes son, lo que hacen, dónde viven, y muchos más datos de demográficos dirigidos.

Acceso a datos demográficos globales

La información crítica sobre clientes de todo el mundo está disponible fácilmente a través del enriquecimiento de datos del consumidor de Informatica. Ningún otro servicio ofrece una cobertura mundial más completa, con información sobre datos de más de tres docenas de países, mediante el uso de los mayores conjuntos de datos fuente disponibles.

Cumplimiento de normativas sobre privacidad de datos

Toda la información que reciba de la opción de enriquecimiento de datos del consumidor cumple la totalidad de las normativas de privacidad de datos y las directrices de permisos.

Ventajas principales

Mejore la captación y retención de clientes con relaciones más sólidas

Conocer la edad, el sexo, el género, los intereses y otros muchos puntos de datos le ayudará a encontrar y a retener a más clientes. Ahorre en costes de adquisición de clientes mediante la entrega de la comunicación más relevante en el momento oportuno, con datos procesables que le ayudarán a ampliar su cartera, gracias al enriquecimiento de datos del consumidor. Aplique estos datos a sus clientes existentes para ajustar mejor los mensajes en el momento y el formato que elijan.

Acerca de Informatica

La transformación digital modifica las expectativas: mejor servicio, entrega más rápida, menores costes. Los negocios deben transformarse para seguir siendo relevantes y los datos tienen la respuesta.

Como líder mundial en gestión de datos de cloud empresariales, le brindamos ayuda para que encabece la marcha de forma inteligente, en cualquier sector, categoría o nicho. Informatica le aporta perspectiva para que aumente su agilidad, concrete nuevas oportunidades de crecimiento o incluso invente cosas nuevas. Al estar completamente centrados en todo lo relacionado con los datos, ofrecemos la versatilidad necesaria para alcanzar el éxito.

Le invitamos a explorar todo lo que puede ofrecerle Informatica y a desatar el poder de los datos para impulsar su próxima disrupción inteligente.

Mejor entendimiento de sus clientes, un marketing más relevante y personal

¿Se siente totalmente perdido cuando su organización piensa en campañas de divulgación y marketing? Para lograr el éxito de una campaña, saber quiénes son sus clientes y qué mensajes pueden funcionar mejor resulta clave. Centre su estrategia de marketing en dirigirse a las oportunidades correctas. Los publicistas utilizan el enriquecimiento de los datos del consumidor para segmentar sus datos, centrándose en los perfiles de los clientes y en sus preferencias.

Busque más clientes y entienda el potencial del mercado

El enriquecimiento de los datos del consumidor facilita que sean los datos los que estén a su servicio. Con la información proporcionada por el enriquecimiento de los datos, puede un perfilar sus clientes existentes. Utilice este nuevo conocimiento acerca de sus clientes para buscar los tipos de personas con mayor probabilidad de convertirse en sus clientes. Utilice los datos de sus clientes existentes para encontrar nuevos mercados que coincidan con ese perfil, reduciendo así los costes de adquisición de clientes y convirtiendo el marketing en un instrumento más eficaz.

