Resumo da solução

Data Lake de Marketing para uma experiência de cliente superior

Benefícios

A Informatica fornece o padrão mais elevado em soluções de gerenciamento de dados:

- Encontre facilmente mais fontes de dados e identifique os relacionamentos importantes
- Prepare e compartilhe rapidamente os dados que você precisa no momento certo
- Obtenha mais informações atualizadas e confiáveis, a partir de um volume maior de dados e sem aumentar os riscos

Impulsione o explosivo crescimento dos negócios e experiências envolventes de clientes com o Big Data Management

O equilíbrio de forças está mudando. Consumidores têm mais opções e poder. As tradicionais técnicas de marketing – que antes focalizavam o aumento do reconhecimento da marca e a motivação de prospects – estão ficando obsoletas à medida que os consumidores têm muito mais informações para orientar seus processos de compra.

Os consumidores não só se informam mais sobre os produtos antes de tomar uma decisão, como também conhecem – graças às mídias sociais, aos influenciadores e às comunidades on-line – detalhes específicos sobre as experiências de outras pessoas que fizeram negócios com a sua empresa e adquiriram seus produtos.

A McKinsey relata que, em média, esses "compradores empoderados" demandam, cada vez mais, um envolvimento em tempo real com uma média de seis diferentes canais de interação durante o processo de compra. E quase 65% relatam que se sentem frustrados com as experiências inconsistentes.[1]

"A explosão de dados gera uma enorme oportunidade de impactar diretamente e facilitar a vida dos nossos clientes."

— Abhishek Banerjee, diretor sênior de engenharia, Western Union

O desafio

Para ocupar uma posição de liderança, você precisa diferenciar a sua organização e seus produtos e ganhar vantagem competitiva fornecendo experiências superiores aos clientes. Prevalecerão no atual cenário competitivo apenas as empresas que se beneficiarem da vantagem de ter à disposição dados íntegros de clientes para fundamentar cada ação de marketing e cada interação de venda – além de garantir que os contatos com o atendimento ao cliente sejam mais do que eficientes.

[1] McKinsey & Company, "Do you really understand how your business customers buy?" Fevereiro de 2015.

Felizmente, a telemetria de marketing resultante de logs da Web, sistemas de automação de marketing e outras fontes de dados de interação do cliente fornecem constantes oportunidades para entender melhor e envolver mais os clientes. Com atuação em vários canais, tipos de negócios e locais geográficos, e com a disponibilidade de novas plataformas de dados como Apache/Hadoop, as equipes de marketing podem usar o Big Data para tornar mais claras suas ações e as análises de grupo, visando melhorar o relacionamento com a área de vendas e com prospects e clientes.

Transformar processos de marketing por meio da capitalização do Big Data

Tradicionalmente, os analistas de marketing e vendas recorrem a processos manuais ineficientes e caros para rastrear e reconciliar dados fragmentados, duplicados, inconsistentes, imprecisos e incompletos presentes em toda a organização. Ou ficam na dependência de soluções pontuais fragmentadas, que exigem processos demorados para fornecer dados igualmente ambíguos.

Uma abordagem sistemática para o gerenciamento de Big Data permite que os analistas de marketing obtenham, rápida e repetidamente, mais valor para os negócios a partir de mais dados, sem os riscos inerentes introduzidos por processos não controlados ou manuais.

Principais benefícios

Localizar dados e descobrir relacionamentos importantes

Os analistas de marketing querem uma maneira eficiente de gerenciar o volume, a variedade e a velocidade em constante crescimento dos dados, tipicamente associados ao Big Data. A Informatica revela dados existentes de clientes por meio de um processo de descoberta baseado em linguagem de aprendizado. Ele extrai esses dados para identificar os relacionamentos significativos que, por sua vez, podem alimentar análises precisas e direcionadas de clientes, marketing e vendas.

Em vez de um processo manual desafiador e demorado, a correspondência e a vinculação em tempo real do Big Data proporcionada pela Informatica aceleram o modo como você gera dados mestres e descobre relacionamentos em todos os dados essenciais.

Prepare e compartilhe rapidamente os dados que você precisa

A Informatica permite preparar e compartilhar rapidamente o ferramental de dados para o fornecimento de análises de marketing competitivas. Graças aos processos eficientes, repetíveis e colaborativos, você pode priorizar a entrega de dados, fornecendo, aos tomadores de decisão, os dados certos e no momento oportuno, a fim de gerar rapidamente valor para os negócios.

Por exemplo, as interfaces multipersona e o construtor de regras do Big Data Management capacitam a colaboração eficaz em torno dos padrões e dos dicionários de dados, envolvendo analistas de marketing, controladores e administradores de dados e outros usuários de negócios, de modo que o Big Data seja rapidamente transformado em insights confiáveis. A preparação de dados de autoatendimento da Informatica permite um acesso mais rápido a informações confiáveis por meio da linhagem de dados interna, da descoberta de ativos de dados em toda a empresa, das recomendações do conjunto de dados inteligentes e da marcação/compartilhamento de ativos de dados resultantes de crowdsourcing. Dessa forma, as pessoas certas obtêm os dados certos, no momento oportuno.

SOBRE A INFORMATICA

A transformação digital está mudando nosso mundo. Como líder no gerenciamento corporativo de dados em nuvem, estamos preparados para ajudá-lo a abrir caminho de maneira inteligente. Oferecemos a perspectiva para que você se torne mais ágil, aproveite novas oportunidades de crescimento ou até mesmo crie novos produtos. Convidamos você a explorar tudo que a Informatica tem a oferecer — e estimular o poder dos dados para impulsionar sua próxima revolução com inteligência. Não apenas uma vez. Sempre.

Mais insights confiáveis çom mais dados, sem o aumento de riscos

A arquitetura da Informatica permite que mais dados sejam incluídos e fornecidos para análises de marketing, oferecendo como benefício adicional segurança e governança internas que garantem informações mais confiáveis extraídasa de um volume maior de dados, sem o aumento dos riscos. Isso proporciona aos analistas de marketing uma visão completa do relacionamento total com o cliente na empresa, incluindo preferências de clientes em regiões, canais e parceiros.

O marketing pode, portanto, segmentar melhor os clientes e entregar ofertas mais relevantes e personalizadas para obter mais conversões. E porque as equipes de vendas têm mais informações sobre os produtos adquiridos pelos clientes, elas podem fazer, com mais eficiência, vendas cruzadas e adicionais de produtos relevantes, aumentando assim a receita. Da mesma forma, as equipes de atendimento ao cliente podem cuidar e resolver problemas com segurança e maior rapidez, além de fornecer excelentes experiências aos clientes, aumentando a satisfação deles.

Com a ajuda da plataforma líder de mercado, a metodologia comprovada e o ecossistema de parceiros sólidos da Informatica, você converte de forma rápida e repetida seu Big Data em mais negócios de valor sem aumentar os riscos. Estabeleça hoje um estratégia de gerenciamento de dados para o seu data lake e proporcione excelentes experiências de cliente orientadas por dados.

Informatica™

Sede mundial, 2100 Seaport Blvd., Redwood City, CA 94063, EUA Tel.: 650.385.5000 Ligação gratuita nos EUA: 1.800.653.3871
www.informatica.com/br www.informatica.com linkedin.com/company/informatica twitter.com/Informatica

IN08_0316_03131_1017

© Copyright Informatica LLC 2017. Informatica e o logotipo da Informatica são marcas comerciais ou marcas registradas da Informatica LLC nos Estados Unidos e em diferentes jurisdições em todo o mundo. Uma lista atualizada de marcas comerciais da Informatica está disponível na web em https://www.informatica.com/br/trademarks.html. Outros nomes de empresas e produtos podem ser nomes comerciais ou marcas comerciais de seus respectivos proprietários. As informações nesta documentação estão sujeitas a mudança sem aviso prévio e foram fornecidas "COMO SE ENCONTRAM", sem garantias de qualquer espécie, expressas ou implícitas.