Customer Profiling APP
Rapid Deployment Solution
Estendi la conoscenza del tuo mercato

PERCHÉ MÉTHODE
- SAP Gold Partner
- 100% focalizzazione in ambito Business Intelligence, Advanced Analytics, Process Control/Mining/Automation (8 competence center)
- Creatori dell'approccio 1 1 3 1 (approccio etico e strategico all'innovazione)
- Applicazioni cross-industry ed expertise verticali in ambito Retail, Fashion, Discrete/Continuous Manufacturing
- 80+ persone dedite ad introdurre intelligence nei processi di business

PERCHÉ LA CUSTOMER PROFILING APP
Attiva iniziative efficaci di...
- → **engagement**
- → **loyalty**
- → **cross-selling**
- → **up-selling**
- → **retention**

PROFILARE, SEGMENTARE, PREVEDERE.
Il buon rapporto con i clienti è sempre più legato alla buona usabilità delle informazioni che lo descrivono. Più informazioni saranno "actionable", e maggiore sarà il range di potenziali iniziative di valore da proporre.

Conoscere il cliente: significa poter selezionare le singole anagrafiche in base a degli obiettivi puntuali raggiungibili facendo leva su indicatori o dimensioni che lo descrivono. Clusterizzare la clientela: a seconda di caratteristiche deterministiche (impostazioni derivate da conoscenza ed expertise di ambito), ma anche in base ad algoritmi che vadano a "scegliere per noi" le dimensioni e gli indicatori che accomunano i clienti appartenenti ad un gruppo, massimizzando la differenziazione fra gruppi.

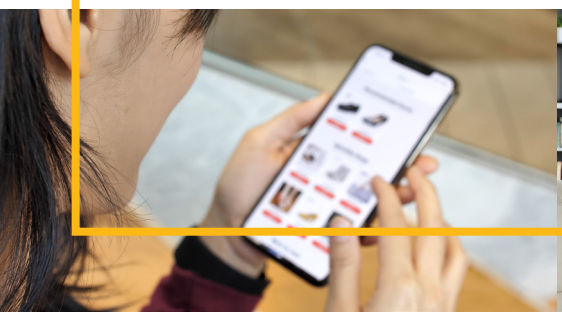
Massimizzare il ritorno delle iniziative: il ruolo degli algoritmi predittivi serve a creare scenari su cui formulare le migliori azioni/promozioni/proposte.

E le informazioni devono poter essere raccolte da tutti i "touch point" che ogni customer journey prevede. Sito web, social network, app mobile, scontrini. Tutto ciò (e molto altro) allo stato "grezzo" ha un valore percepito enorme, che deve essere lavorato, valutato e confezionato per un proficuo utilizzo.

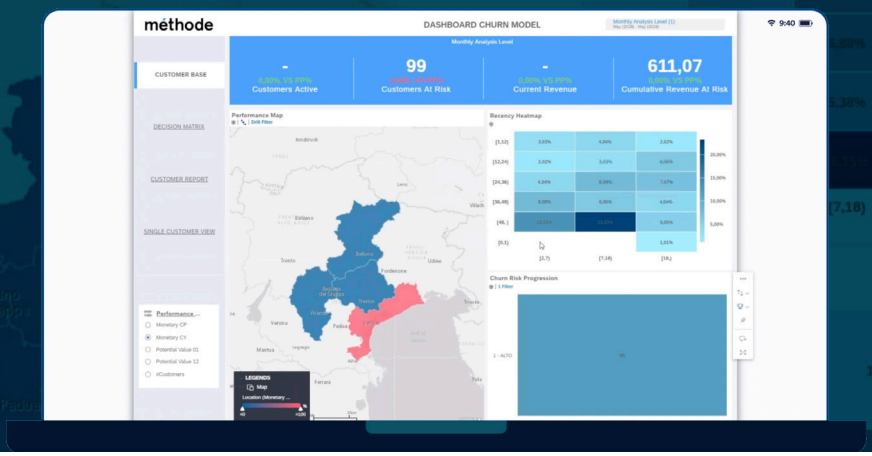
méthode srl
Via Friuli, 11, 31020
San Vendemiano TV
T. 0438 401305
methode.it

méthode

SAP Gold Partner



Enabled by SAP Powered by Méthode



BENEFICI
Approccio "cliente-centrico", immediatezza delle informazioni, dinamicità delle analisi, facilità d'uso, approccio business.

TECNOLOGIA
→ Licensing SAP
SAP Analytics Cloud (25 utenti)

FUNZIONALITÀ E SERVIZI INCLUSI
→ Soluzione "Front-End"
→ SAP Analytics Cloud (25 utenti)
→ Software package and predictive models
→ First configuration and model training
→ PreBuilt Application (SAP Analytics Cloud dashboards)
→ Workshop "Predictive Journey" (3 sessioni da 3 ore)
→ First Training (4 ore)

Attraverso un'interfaccia cliente-centrica la Customer Profiling APP consente di integrare tutte le informazioni raccolte nei diversi touch point e di identificare i trend del proprio mercato di riferimento, arrivando fino ad intercettare il customer journey del singolo cliente, il comportamento del proprio mercato, dall'intera customer base fino al singolo cliente.

La nostra applicazione supporta il business nel trovare risposta a domande come:

— *Che tipo di clienti sono presenti all'interno del portafoglio?*
— *Come si stanno comportando e come si comporteranno?*
— *Quanti clienti sono attivi e quanti lo saranno nei prossimi 12 mesi?*
— *Quali clienti si possono considerare persi (churners)?*
— *Esistono dei clienti a maggior valore?*
— *È possibile identificare dei criteri d'azione per ogni cliente-tipo?*
— *Quale effetto hanno avuto le azioni di marketing?*

L'applicazione consente di:
→ **indirizzare efficaci azioni B2B e B2C**
→ **calcolare il rischio di abbandono**
→ **calcolare il valore potenziale del cliente**
→ **monitorare il customer life cycle**
→ **creare target group**
→ **ottimizzare le promozioni**
→ **ottenere un corretto churn rate**
→ **segmentare la customer base**