8

Desarrollo de clientes con Marketing automation.

arkix

Nuevas conversaciones con

Marketing automation

Misael Martínez Otero

Las marcas deben conectarse con sus clientes en el tiempo y el espacio donde ellos están en el trabajo, el hogar y la vida.

Pero la personalización no es suficiente.
Los clientes quieren repuestas inmediatas con hyper personalización en la convergencia de sus servicios.

amazon

Preguntas claves ...

Cómo respondemosa expectativas del usuario frente a sus experiencias personales sin fricción

¿Integrar una medición de ROI por canal y campaña que integre esfuerzos comerciales y de mercadeo?

Cómo avanzar en micro-segmentación de mis clientes?

Cómo integrar puntos de contacto Omni-Channel en los que se pierda la línea entre lo físico y digital?

¿Conectar todos mis sistemas de marketing para que se comuniquen entre ellos y mejorar el desempeño?

Marketing en el momento

Evolución de los roles en marketing y las responsabilidades

Maketing en el momento a
‘Personalización @ escala’

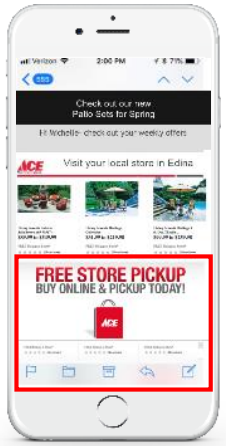
Variación de la misma oferta – por cada punto de toque, canal, tiempo, persona, ect

Sitio web | Mobile SMS & Push | Call center | Tiendas | POS | Mail

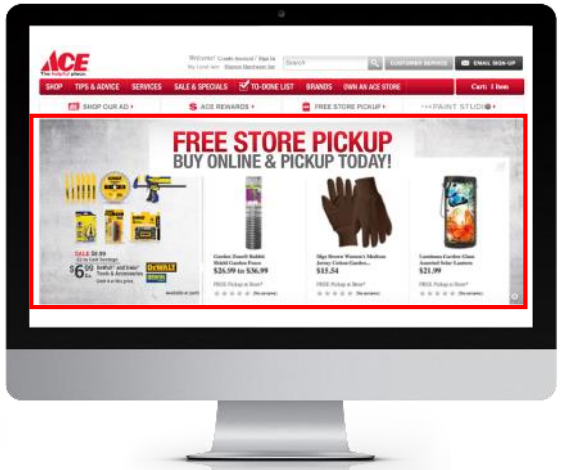
Análisis cognitivo y predictivo

Impacto de la madurez sobre el crecimiento de los ingresos

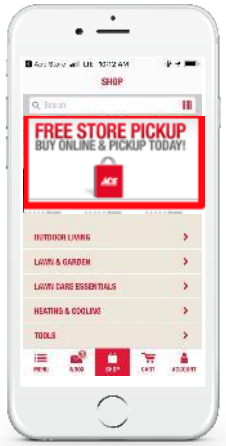
Nuevas plataformas que integran analítica y contactabilidad



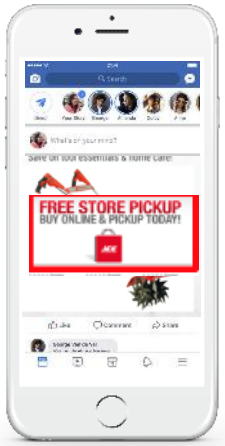
Email



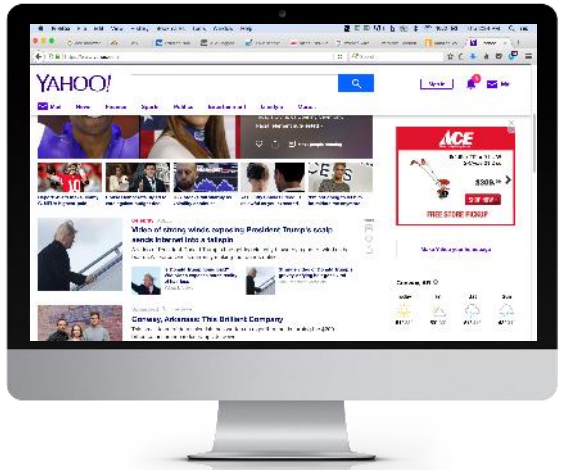
Sitio web



App



Social media



Display

Punto de venta

- Orquestación multicanal
- Integración fácil y abierta

www.arkix.com

Ofertas centralizadas

Información histórica centralizada

Apunte en tiempo real y predictivo

Fuentes de datos de usuario

Conectado a cualquier Fuente de datos

Y la localización?

Uso de la ubicación para Cross-Sell

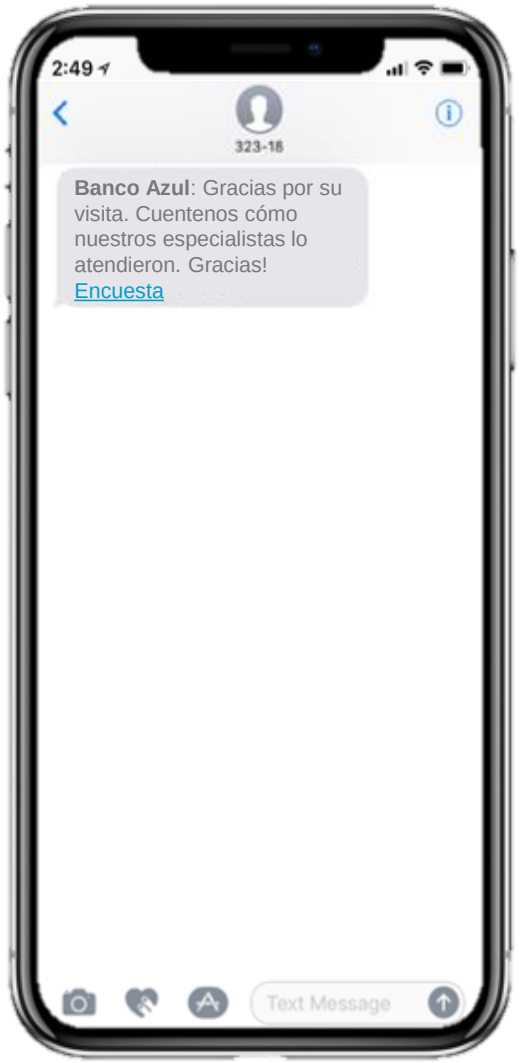
Paty es una profesional que ha sido cliente por mucho tiempo de Banco Fortaleza. Sus cuentas han estado creciendo recientemente.

Paty recibe un correo electrónico para promover consultas gratuitas sobre hipotecas en una sucursal del banco local.

Esa misma tarde, cuando está a menos de 0.5km de cualquiera de las sucursales cercanas a ella, recibe una notificación push con una oferta.

Banco Fortaleza nutre a Paty enviando notificaciones push promocionando herramientas de hipoteca gratuitas dentro de la aplicación móvil.

Después de salir de una sucursal local donde estaba discutiendo las opciones de financiación, Paty recibe un enlace de la encuesta por SMS. **(ver imagen)**



¿Cómo arrancamos?

Entendiendo los habilitadores

Ecosistema de tecnología: Analítica, Marketing automation, inteligencia artificial, operaciones...

Avanzar en la estrategia

Misael Martínez Otero
Cel +57 3137370037
misael.martinez@arkix.com