



MDM de Cliente

Entregue a tiempo la información que necesita de acuerdo a cada necesidad de negocio

Espera más de sus datos

El auge de compradores móviles y expertos en tecnología ha cambiado para siempre el panorama empresarial. Estos clientes esperan experiencias superiores y que las marcas los conozcan antes de comprometerse o hacer alguna compra. El enfoque preciso de campañas por correo electrónico, el marketing basado en cuentas y las oportunidades de ventas cruzadas y adicionales nunca han sido tan importantes.

Tanto para organizaciones B2B como B2C, el conocimiento profundo del cliente requiere una visión 360° unificada y precisa para atraer a sus audiencias objetivo con cada interacción y en cada canal.

La Gestión de Datos Maestros de Cliente (CMDM) de Stibo Systems proporciona todo esto y más. Así podrá acelerar su negocio digital convirtiendo sus datos de cliente en un activo estratégico. Al consolidar, limpiar, mejorar y administrar efectivamente los datos críticos de sus clientes, podrá tomar decisiones basadas en datos que impulsarán su crecimiento y le proporcionarán una ventaja competitiva. Además, podrá potenciar sus sistemas de negocio con datos de alta calidad que optimizan sus estrategias de marketing y ventas, la eficiencia operativa, el cumplimiento normativo y el servicio al cliente.

Potentes herramientas para acelerar su efectividad

SEI MDM de cliente de Stibo Systems le proporciona capacidades poderosas para integrar, consolidar y limpiar sus silos de datos disímiles. Los administradores de datos se benefician de la tecnología de comparación avanzada que permite la creación de una vista única y unificada del cliente.

Se puede usar el CMDM de forma proactiva para examinar y crear resúmenes con patrones de datos, datos faltantes, métricas cuantitativas, hacer análisis de valor y encontrar anomalías de datos. También se pueden aprovechar estos conocimientos para realizar análisis de raíz y tomar acciones correctivas. Se mejora el monitoreo de datos, lo que garantiza una óptima administración de los datos de sus clientes. El resultado es que los usuarios comerciales de toda la organización usarán datos de alta calidad para tomar decisiones que mejorarán sus resultados.

Principales Retos empresariales

- Gran demanda de experiencias excepcionales a través de canales
- Falta de personalización durante el relacionamiento y oferta de contenido.
- Estrategias de crecimiento impulsadas por fusiones y adquisiciones
- Aumento en los requisitos regulatorios, de cumplimiento e informes

Principales Retos de datos

- Incremento en los costos debido a la mala calidad de los datos.
- Datos en silos, duplicados y poco confiables.
- Inconsistencias en datos y registros desactualizados.
- Incapacidad para compartir datos de forma segura en toda la organización
- No hay una comprensión clara de la organización (propiedad, conexiones)

Beneficios de un MDM de cliente

| | Beneficios B2B | | Beneficios B2C |
|---|--|---|---|
|  | Aumente sus ingresos a través de la venta de soluciones completas |  | Aumente las posibilidades de ventas cruzadas y ventas adicionales |
|  | Identifique clientes, organizaciones objetivo, socios y proveedores |  | Elimine la ineficiencia operativa utilizando una sola vista del cliente |
|  | Logre el cumplimiento normativo a través de una mejor gestión de datos |  | Apoye iniciativas de transformación digital y nuevos modelos de negocio |
|  | Vincule los datos de su empresa con datos de terceros para recibir insights de mercado |  | Mejore sus programas de fidelización de clientes a través de la personalización |
|  | Gane visibilidad de la actividad de su empresa a través de informes y análisis |  | Entienda las relaciones internas y comerciales |

Capture más clientes con una mayor visión

El costo de no entender sus audiencias objetivo, tanto para las marcas B2B como B2C, nunca ha sido tan significativo. Aún así, muchas compañías hoy en día mantienen datos inexactos, duplicados o anticuados que les impiden atraer y convertir sus prospectos en clientes.

El CMDM de Stibo Systems permite a las empresas tener y aprovechar una vista completa y confiable del cliente que transforma los datos en insights. Así las empresas pueden crear experiencias centradas en el cliente, ofrecer hiperpersonalización, aumentar sus ingresos, reducir costos y mejorar sus operaciones. Además, el CMDM optimiza la administración de datos y funciones de gestión que proporcionan una base de datos confiable y oportuna para cada necesidad de su negocio.

Para obtener más información acerca de cómo Stibo Systems pone su negocio en el primer lugar para que pueda usar su MDM de cliente para obtener insights de cada una de sus necesidades de negocio, visite stibosystems.com/es o contáctenos a través de info@stibosystems.com.

Acerca de Stibo Systems

Stibo Systems es el líder mundial en soluciones de gestión de datos maestros (MDM) multidominio. Los líderes de la industria confían en Stibo Systems para proporcionar consistencia entre canales al vincular datos de productos, clientes, proveedores y otros datos organizacionales.

Esto permite a las compañías tomar decisiones más eficaces, mejorar las ventas y generar valor. Durante los últimos 40 años, Stibo Systems ha ayudado a las empresas líderes a desarrollar una fuente confiable de información estratégica. Es una filial privada del grupo Stibo A/S, que fue fundada originalmente en 1794 y la sede corporativa está ubicada en Aarhus, Dinamarca.