



MDM de Clientes

Entregue uma visão oportuna para todas as suas necessidades de negócios

Espera mais com seus dados

A ascensão da mobilidade e da tecnologia mudou para sempre o panorama dos negócios. Os clientes esperam experiências cada vez mais superiores e que as marcas conheçam suas preferências, antes mesmo que esses consumidores se envolvam ou resolvam fazer uma compra. E a precisão no direcionamento das campanhas de e-mail, no marketing baseado em contas e oportunidades de cross-sell e upsell nunca tiveram tanta importância.

Para as marcas B2B e B2C, o profundo entendimento do cliente exige uma visão em 360°, unificada e precisa, para envolver o público-alvo em todas as interações e em todos os canais.

A plataforma de Gestão de Dados Mestres de Clientes da Stibo Systems fornece tudo isso e muito mais. Essa solução permite que você acelere seus negócios digitais, transformando os dados do cliente em um ativo estratégico. Ao consolidar, sanear, aprimorar e administrar de forma eficaz as informações vitais de seus consumidores que estão em toda a empresa, você pode tomar decisões baseadas em dados que impulsionem o crescimento e proporcionem uma vantagem competitiva para suas operações. Além disso, você pode abastecer seus sistemas de negócios com dados de alta qualidade que aprimoram as ações de marketing e vendas, a eficiência operacional, a conformidade e o atendimento ao cliente.

Ferramentas poderosas para acelerar a eficácia

A plataforma de Gestão de Dados Mestres de Clientes da Stibo Systems fornece recursos poderosos para integrar, consolidar e limpar dados de silos diferentes.

Os administradores de dados se beneficiam da tecnologia de matching avançada que suporta a criação de uma visão única e precisa em relação ao cliente.

Eles podem usar o MDM de Clientes para examinar e criar resumos úteis, como padrões de qualidade

dos dados, dados ausentes, indicadores de métricas, análises de valores e dados discrepantes. Também podem aproveitar essas informações para realizar a análise da causa raiz de possíveis problemas e ações corretivas. O monitoramento de dados é aprimorado, garantindo a governança bem-sucedida das informações do cliente.

O resultado é que os usuários corporativos de toda a organização usam dados de alta qualidade para tomar decisões que melhorem os resultados de negócios.










Principais desafios de negócios

- Maior demanda por experiências excepcionais em todos os canais
- Falta de personalização durante o envolvimento e a nutrição do relacionamento com os clientes
- Estratégias de crescimento impulsionadas por fusões e aquisições
- Novos requisitos regulatórios, de conformidade e de relatórios

Principais desafios de dados

- Aumento dos custos devido à má qualidade dos dados
- Dados em silos, duplicados e não confiáveis
- Inconsistências de dados e registros desatualizados
- Incapacidade de compartilhar dados com segurança em toda a organização
- Falta de entendimento claro da organização em relação à propriedade e gestão dos dados

Benefícios do MDM de clientes

	Benefícios B2B		Benefícios B2C
	Aumentar a receita por meio da venda completa de soluções		Aumentar as oportunidades de cross-sell e upsell
	Identificar clientes, organizações-alvo, parceiros e fornecedores		Eliminar a ineficiência operacional usando uma única visão do cliente
	Conquistar a conformidade normativa por meio da gestão aprimorada de dados		Apoiar iniciativas de transformação digital e novos modelos de negócios
	Vincular os dados da empresa com dados de terceiros para permitir insights de mercado		Melhorar os programas de fidelização de clientes por meio de personalização
	Obter maior visibilidade da atividade da empresa por meio de relatórios e análises		Relacionar e entender as relações internas e comerciais

Capture mais clientes por meio de maior percepção

O custo de não entender o público-alvo, tanto para marcas B2B como B2C, nunca foi tão significativo. Muitas empresas hoje ainda mantêm dados imprecisos, duplicados ou antiquados que as impedem de envolver e converter prospectos em clientes.

O MDM de Clientes da Stibo Systems permite que as empresas aproveitem uma visão completa e confiável do cliente que transforma dados em insights. As empresas podem criar experiências centradas no cliente, entregar a hiperpersonalização, aumentar a receita, reduzir custos e melhorar as operações. Além disso, o MDM de Clientes otimiza as funções de gerenciamento e governança de dados, o que fornece uma base de dados confiável e oportuna para todas as necessidades de negócios.

Para saber mais sobre como a Stibo Systems coloca **o seu negócio em primeiro lugar** e como usar o MDM de Clientes para fornecer informações para todas as suas necessidades de negócios, visite: stibosystems.com/pt-br ou entre em contato conosco pelo e-mail contato@stibosystems.com

Sobre a Stibo Systems

A Stibo Systems, empresa especializada em Gestão de Dados Mestres, fornece soluções confiáveis em MDM - Master Data Management, com base em uma abordagem exclusiva voltada para pessoas e negócios. A Stibo Systems promove a transformação digital nas empresas, tornando-se a força que revela o valor estratégico dos dados mestres, fortalecendo a experiência do cliente e impulsionando a inovação e o crescimento das organizações.

É uma subsidiária privada do grupo Stibo A / S, fundada em 1794 com sede corporativa em Aarhus, na Dinamarca.