

Servicios de Marketing

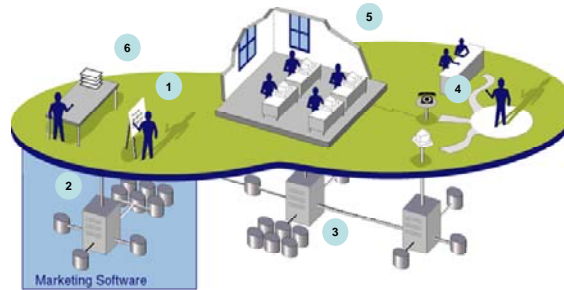
Valor Vitalicio del Cliente Solvis ofrece servicios para el cálculo del valor del cliente: RFM, LTV, NPV.

Ciclo de Vida del Cliente Solvis tiene una metodología para ayudar a su empresa mejorar la experiencia del cliente.

Cliente Único Vista única del cliente para poder ejecutar efectivamente sus campañas de marketing.

Catalogo de Productos Creación de un catalogo de productos para poder hacer campañas de retención, *up-selling* y *cross-selling*.

Database Marketing Para poder conocer a su cliente necesita entender sus datos. Una base de datos diseñada para poder hacer marketing relacional lo puede ayudar a escuchar las necesidades de sus clientes.



Resultado: Aumentar la retención de clientes por un 5%

- | | |
|--|--|
| 1 Determinar campaña | 4 Preparar comunicaciones |
| 2 Dirigirla al segmento de alto valor | 5 Capacitar a los vendedores y agentes |
| 3 Actualizar scripts de contact center e IVR | 6 Ejecutar campaña |

KPI (resultados)

▶ Retención +5%

Metricas

- ▶ Aumentar "response rate" por 10%
- ▶ Aumentar ventas por 3%

Premisas/CSF

- ▶ Personal del call center puede tomar decisiones a nivel de supervisores
- ▶ Mensaje de mercadeo es el adecuado para este segmento

- Socio de SAS para Marketing Automation
- Consultores con amplia experiencia en Marketing Automation
- Estrategias en segmentación y campañas
- Manejo del cambio
- Programas de ejecución de campañas
- Implementación del software
- Servicios de integración con los CRM Operativos & Interactivos



SAS Marketing Automation

Estrategia • Implementación • Capacitación • Servicios de Marketing

www.solvisconsulting.com