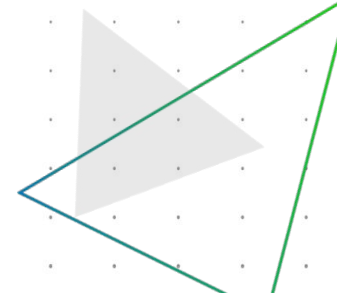
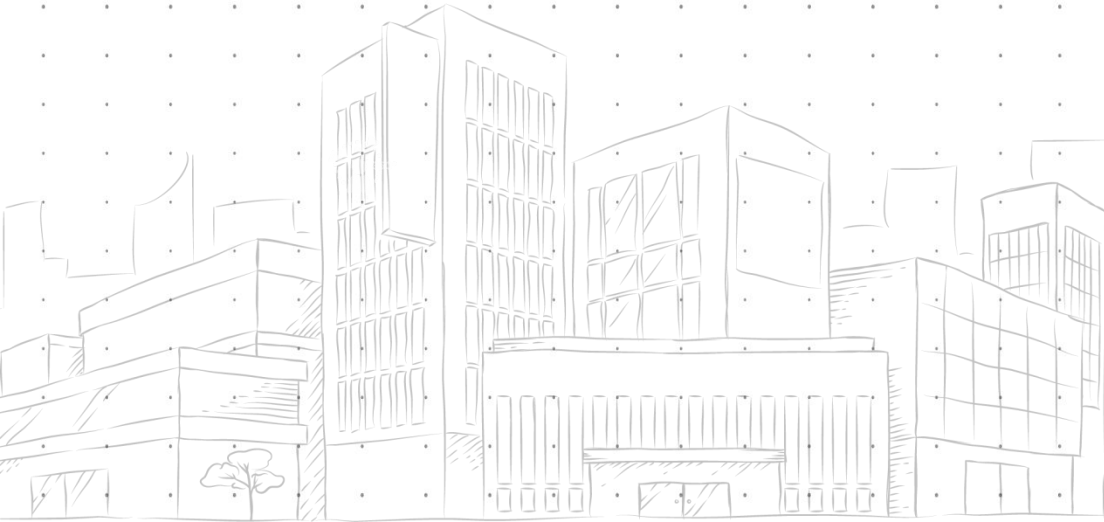


PRINCIPALES CASOS DE USO DETRÁS DE TODA INICIATIVA DE DATOS MAESTROS

Daves Gómez

Líder Regional en MDM y Seguridad de Datos



TENDENCIAS DEL MERCADO QUE ACELERAN LA ADOPCIÓN DE LA NUBE



- 1 Cambios rápidos del mercado**
Vistas 360 para adaptarse a las condiciones comerciales cambiantes



- 2 IT productividad**
Escalabilidad de carga de trabajo flexible y recursos del tamaño adecuado



- 3 Volúmenes de datos crecientes**
Aumente y escale las decisiones humanas con IA y ML



- 4 Tecnología impulsada por el negocio**
Aplicaciones fáciles de entrar y usar para obtener valor rápidamente



LOS CASOS DE USO PUEDEN INVOLUCRAR:

Customer Experience

Tener una visión confiable y enriquecida de los clientes y sus relaciones en toda su organización puede ayudarlo a ejecutar campañas de marketing específicas y personalizadas, que pueden impulsar la lealtad y aumentar las ventas.

Digital Commerce

Brindar a los clientes una visión integral de los productos en los que han mostrado interés y los artículos que ya compraron puede simplificar la gestión de la información del producto, aumentar la productividad y acelerar el tiempo de comercialización de nuevos productos.

Advanced Analytics

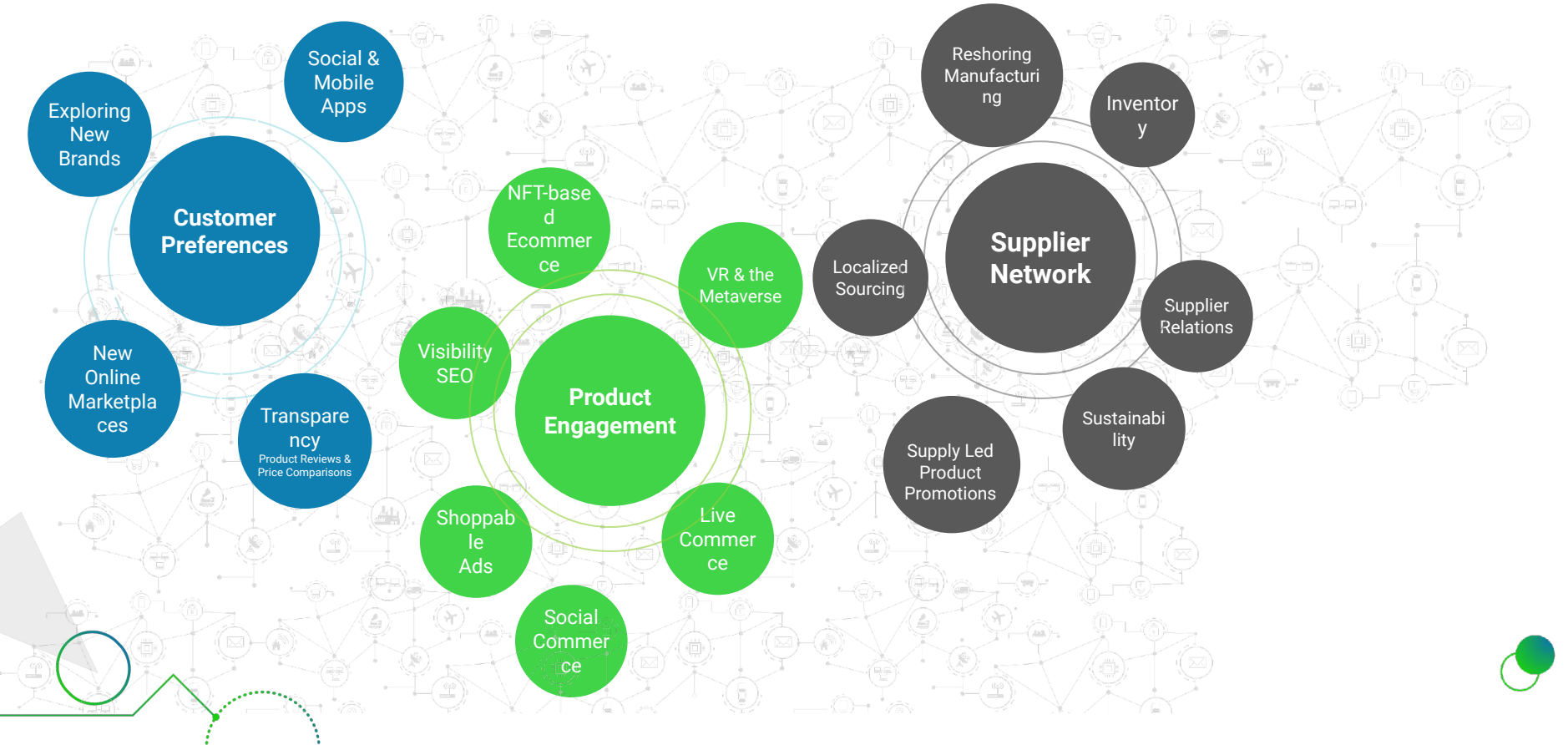
MDM multidominio ofrece visibilidad de los datos de los clientes y las relaciones comerciales asociadas que puede utilizar para tomar decisiones estratégicas y tácticas para crear nuevo valor comercial.

Operational Efficiency

Crear una vista de 360 grados de los datos y las relaciones de múltiples sistemas transaccionales en toda su organización puede ayudarlo a optimizar los procesos comerciales y mejorar la colaboración.



DOMINIOS TÍPICOS RELACIONADOS A LOS CASOS DE USO



MÁS DOMINIOS A TENER EN CUENTA:



Pacientes



Activos Fijos

Personas



Materiales



Doctores



Proyectos

Empleados



Locaciones



Contribuyentes



Inventario



CASOS DE USO TÍPICOS

Marketing Transformation

- Personalización de sitios web y móviles
- Ofertas de Up-Sell y Cross sell
- Microsegmentación para campañas
- Análisis profundo del cliente

Prescriptive Analytics

- Análisis predictivo
- Ciencia de los datos
- Análisis en tiempo real
- Analítica visual

Targeted and Optimized Sales

- Account and contact 360s
- Jerarquía y relaciones gráficas.
- Organización proactiva y desencadenantes de eventos personales.
- Indicadores de supresión
- Experiencia personalizada y próxima mejor acción



CASOS DE USO TÍPICOS

Personalization Engine

- Siguiendo mejor acción
- Siguiendo mejor experiencia
- Siguiendo mejor oferta
- Servicio al cliente personalizado y eficiente

Personalized Experience 360 for Call Center

- Análisis de experiencia digital para mejoras.
- Integración IVR/Chatbot
- Riesgo y cumplimiento

Extended Network for Risk Decision-Making

- Análisis de fraude y soporte de decisiones en tiempo real
- Cumplimiento de la normativa de datos: Reglamento general de protección de datos (GDPR) y Ley de privacidad del consumidor de California (CCPA).



CASOS DE USO HOLÍSTICO: COMO CUANTIFICARLO



- Satisfacción del cliente y reputación de marca
 - Cumplimiento normativo (gasto médico, suscripción, HIPPA, privacidad del cliente, GDPR)
 - Vergüenzas corporativas (efectividad de retiro, envío por correo a personas fallecidas)
 - Iniciativas financiadas por empresas
-
- Segmentación de mercado mejorada
 - Venta mejorada y venta cruzada
 - Efectividad de campaña mejorada
-
- Ahorro de costos de TI
 - Productividad del servicio al cliente
 - Productividad de las operaciones de ventas



GRACIAS

