

Servicio Externalizado de

# Marketing de Bases de Datos

*“La gestión inteligente de clientes y prospectos no implica necesariamente gastar enormes sumas de dinero en sistemas CRM que difícilmente algún día serán rentables. Basta gestionar inteligentemente los datos de clientes.”*

- Gartner Group, 7 Reglas de Oro para implantar un CRM con éxito.

## Obtenga todos los beneficios del activo más importante de su negocio: sus datos

Todas las empresas poseen una información valiosísima: sus clientes y sus ventas, pero pocas tienen las habilidades necesarias para su utilización de manera rentable.

Esto es debido a las muchas disciplinas que intervienen en la efectiva gestión de los datos.

La información hay que normalizarla y deduplicarla, unir las ventas, algunos datos sociodemográficos sobre sus lugares de residencia, el historial de quejas y sugerencias y alguna otra información adicional, para microsegmentar la clientela y realizar acciones efectivas de

captación, up-selling, cross-selling, reactivación y retención a través de campañas de bajo coste.

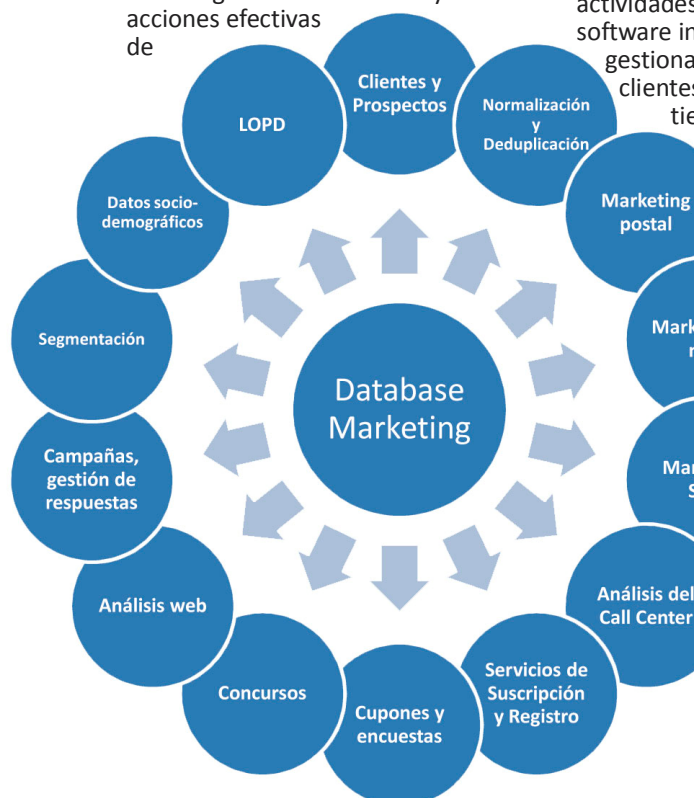
La rentabilidad de un programa de marketing de bases de datos generalmente supera el 1.000% de la inversión.

## Para qué el Marketing de Bases de Datos

Los CRM están diseñados como grandes productos software pensados para su integración en los sistemas de la compañía, encareciendo su implantación y su mantenimiento hasta el punto de no resultar rentables la mayor parte de las veces.

El marketing de bases de datos es el conjunto de metodologías, actividades, técnicas y productos software independientes destinados a gestionar inteligentemente sus clientes y prospectos a lo largo del tiempo, con el objetivo de fidelizar su clientela, optimizando las comunicaciones de marketing, y realizando nuevas ventas de manera rentable.

Además, si externaliza su gestión contará con las ventajas del soporte de especialistas dedicados íntegramente a la gestión de clientes, adquisición de listas de prospectos, gestión de campañas, medición de resultados, etc. y hará el coste variable.



**El Marketing de Bases de Datos es la solución elegida por empresas líderes para ...**

Implantar un repositorio único de clientes y prospectos

Validar y normalizar los datos de clientes y unificar clientes duplicados

Gestionar ágilmente todas las comunicaciones postales, e-mail, SMS y teléfono

Segmentar los clientes mediante técnicas analíticas avanzadas

Analizar en tiempo real la rentabilidad de cada campaña

Incrementar la fidelidad de sus clientes, con los costes controlados



## La solución más efectiva de Gestión de Bases de Datos de Marketing

Hemos diseñado un Servicio de Gestión de Database Marketing consistente en una plataforma de aplicaciones y en una gestión personalizada de clientes y prospectos, que se implanta en un tiempo record y mientras nosotros nos encargamos de su mantenimiento, Ud. se enfoca en su negocio.

Los procesos cotidianos de grabación, selección y extracción de datos los realiza nuestro personal de gestión a través de la plataforma **dbm365**, mientras que ponemos a su disposición las herramientas para la toma de decisiones, tales como informes predefinidos y cuadros de mando avanzados, además de una atención totalmente personalizada.

### Funcionalidades de la Plataforma **dbm365**

- Integración de todos los procesos en una única plataforma de aplicaciones y base de datos
- Interfaces de carga y actualización de clientes
- Unificación de clientes y prospectos
- Herramientas de validación, normalización y deduplicación de clientes
- Grabación manual de datos, captura desde ficheros
- Selecciones, extracciones y marcajes
- Gestión de comunicaciones y campañas multicanal
- Carga automatizada de respuestas (cupones, mensajes, etc.)
- Gestión de programas de fidelización, puntos, cheques

- Gestión de tarjetas de pertenencia
- Informes predefinidos y personalizados
- Segmentación de prospectos y clientes, creación y carga de modelos de scoring

### Modelo de servicio

Sabemos que gran parte del secreto del éxito de un programa de database marketing está en la correcta segmentación de los clientes. Esto se consigue mediante técnicas analíticas probadas, pero también con un profundo conocimiento de la base de datos.

Por ello nuestros servicios están basados no sólo en una serie de aplicaciones informáticas que soporten todos los procesos, sino en una atención totalmente personalizada prestada por un Técnico Responsable de la Base de Datos asignado permanentemente a la cuenta, cuya principal misión es conocer mejor que nadie la base de datos. Nuestro compromiso es un alcanzar un profundo conocimiento de su negocio y de sus datos para garantizar los mejores resultados en cada campaña.

Por supuesto nos encargamos también de grabar los cupones, cargar las respuestas, emitir los welcome packs, coordinar la impresión de envíos postales y emisión de llamadas y adquirir datos sociodemográficos o alquilar listas de prospectos.

### Nuestra propuesta

**1. Solución integral externalizada** diseñada para satisfacer todas sus necesidades de gestión de clientes y prospectos.



**2. Tecnología propia**, totalmente desarrollada desde cero, fruto de la experiencia y el esfuerzo investigador.

**3. Calidad de Datos garantizada.** Integramos soluciones de calidad de datos para validar, corregir, normalizar y deduplicar todos los datos identificativos y de contacto de personas, maximizando los resultados de cada acción.

### Beneficios del Database Marketing externalizado

#### Para la dirección

- Enfoque en los resultados, no en la gestión, ni en el personal o la tecnología
- Información precisa en todo momento para la toma de decisiones
- Análisis e informes confiables, a tiempo
- Ahorro de costes

#### Para su equipo técnico

- Plataforma técnica probada, de rápida implantación
- Facilitamos la extracción y retorno de datos de sus sistemas de información
- Soporte de un verdadero especialista multidisciplinar

#### Para sus clientes...

- Comunicaciones postales, teléfono, SMS y e-mail a tiempo, sin duplicidades y libres de error
- Ofertas y promociones mejor dirigidas



SIGMA DATA SERVICES S.L. B-84481183  
Av. M-40, Nº 19 Oficina 5 · Pol. Ind. Ventorro del Cano  
28925 Alcorcón (Madrid)  
TEL.: 914 855306 · MOV.: 647 937 259  
www.sigma-data.com · info@sigma-data.com

Captura y Grabación de Datos, Solicitudes y Documentos  
Gestión de Bases de Datos  
Calidad de Datos de Personas  
Migración, Integración y Transformación de Datos  
Administración-e