

На 30% увеличьте рост продаж с помощью рекомендательной аналитики для работы с базой клиентов

Выстраивайте отношения с клиентами и моделируйте их поведение благодаря машинному обучению



Проблематика

До сих пор многие компании не работают с клиентскими данными, не понимают поведение своих покупателей, из-за чего маркетинг и продажи опираются на процессный подход и ручную аналитику. Отсутствие понимания поведения и портрета клиента мешает бизнесу ускоренно расти и приобретать конкурентные преимущества.

Navicon помогает крупному бизнесу научиться собирать и работать с данными клиентов, чтобы выстраивать эффективные маркетинговые коммуникации, добиваться роста продаж и лояльности клиентов с помощью аналитического модуля CRM.

Аналитический модуль – это инструмент, который позволит вам принимать эффективные бизнес-решения, основываясь на данных ваших клиентов

Что даёт аналитический модуль:

до **10%**
снижение затрат на маркетинг и продажи

на **20-25%**
сокращение оттока клиентов

↑ Повышение лояльности

↑ Повышение стоимости сделки/чека



Преимущества

- ✓ Первый шаг к полноценной аналитической CRM
- ✓ Экономия по сравнению с разработкой специализированного кастомного решения
- ✓ Сокращение time to market разработки аналитики для бизнеса
- ✓ Удобный интерфейс для быстрой проверки гипотез маркетологов и продавцов

Как это работает

- Выбираем источники данных
- Настраиваем Customer Journey Map
- Формулируем вместе с бизнесом целевые сценарии
- Изучаем текущую инфраструктуру Заказчика
- Подбираем готовые модели и настраиваем их под вас либо разрабатываем новые
- Проводим тестирование и при необходимости корректируем модели или CJM

Наше предложение

Бесплатная диагностика существующей инфраструктуры:

- ✓ Определение источников
- ✓ Проработка целевой архитектуры

Наши клиенты



Мы всегда на связи

Для ответов на вопросы и формирования индивидуального предложения



marketing@navicons.com

+7 (495) 191-33-59
Чулпан Гибадуллина