

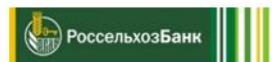
Siblion

Nob!liS
TEAM



15 лет опыта
в Customer Experience

Наши клиенты



“

Персонализация снижает стоимость привлечения клиентов **на 50%**, увеличивает выручку **на 5-15%** и повышает эффективность маркетинговых вложений **на 10-30%**.

(МакКинзи, 2015)

В основе качественной коммуникации – предиктивная ультраперсонализация



Персонализация
сообщений

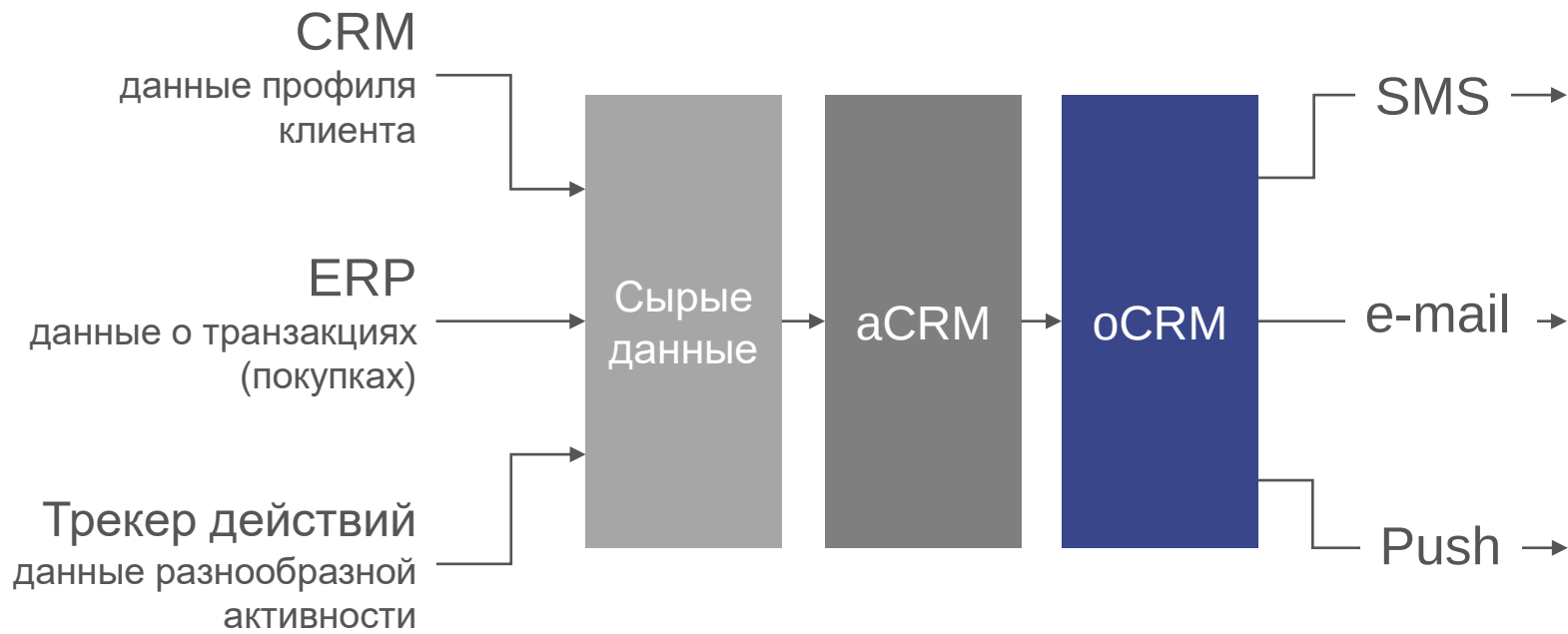


Пожизненная
ценность
клиента
(CLV)

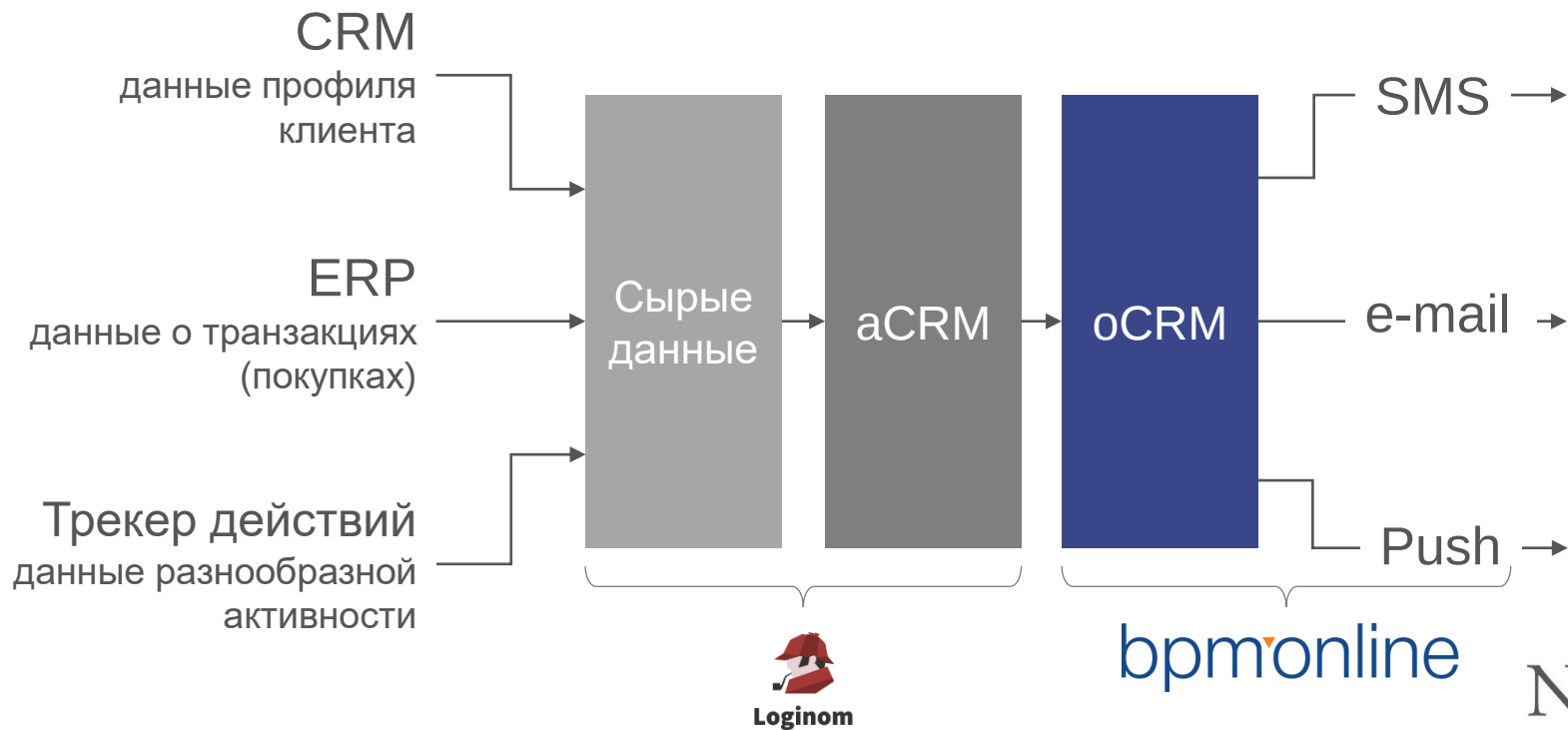


Тестирование и
подстройка под
реакцию

Использование дополнительных данных серьезно улучшает возможности персонализации



Использование дополнительных данных серьезно улучшает возможности персонализации



Аналитика играет важную роль на каждом этапе цикла обработки кампаний

0. Сбор и нормализация данных

- вычисление стандартных показателей клиента
- поиск инсайтов в данных



1. Сегментация

- RFM
- **анализ жизненного цикла**
- кластерный анализ
- экспертная (ручная) сегментация
- постановка целей для сегментов, выбор KPI

2. Персонализация предложений

- по товарной категории
- look alike
- от товара/вендора
- на объем

3. Оптимизация предложений

- расчет потенциальной отдачи от предложений и приоритезация

4. Выполнение кампаний

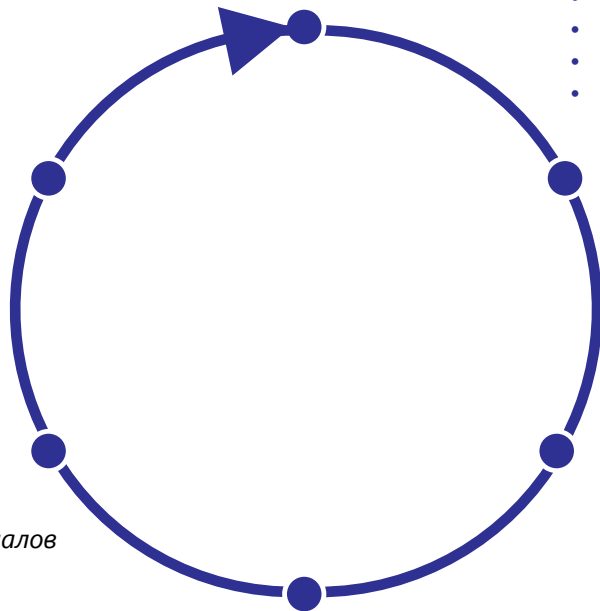
- выбор плана и структуры кампании
- сплит для AB теста по каналам/офферам
- анализ качества доставки офферов

6. Анализ кампании

- расчет выбранных метрик
- расчет экономики кампании

5. Анализ откликов

- анализ результативности
- вычисление предпочтения каналов
- результативность AB теста



Состав конструктора



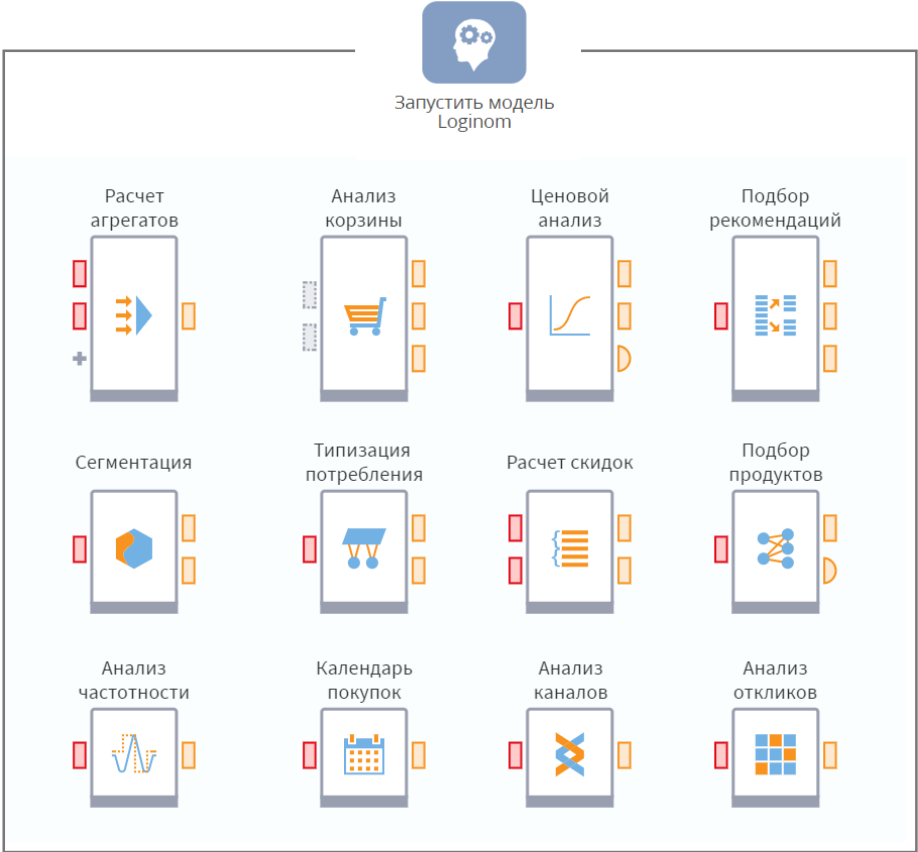
Событие



Состояние данных



Таймер





Записать предложение



Отправить email



Вызов веб-сервиса



Отправить SMS



Поставить стратегию работы



Отправить PUSH



Поставить задачу

АНАЛИТИЧЕСКИЕ
МОДЕЛИ

=

ЭЛЕМЕНТЫ
БИЗНЕС-ПРОЦЕССА



Два примера

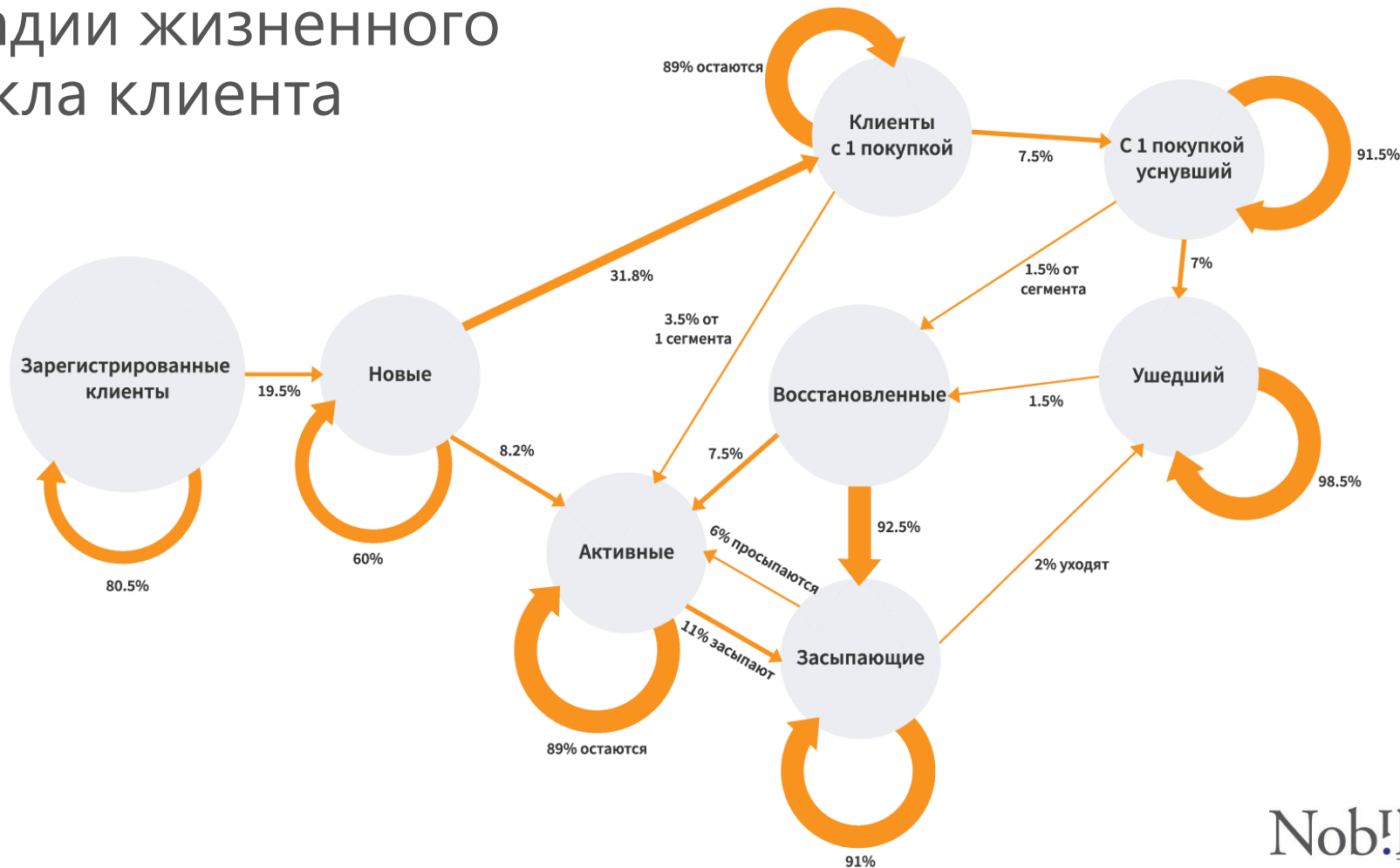


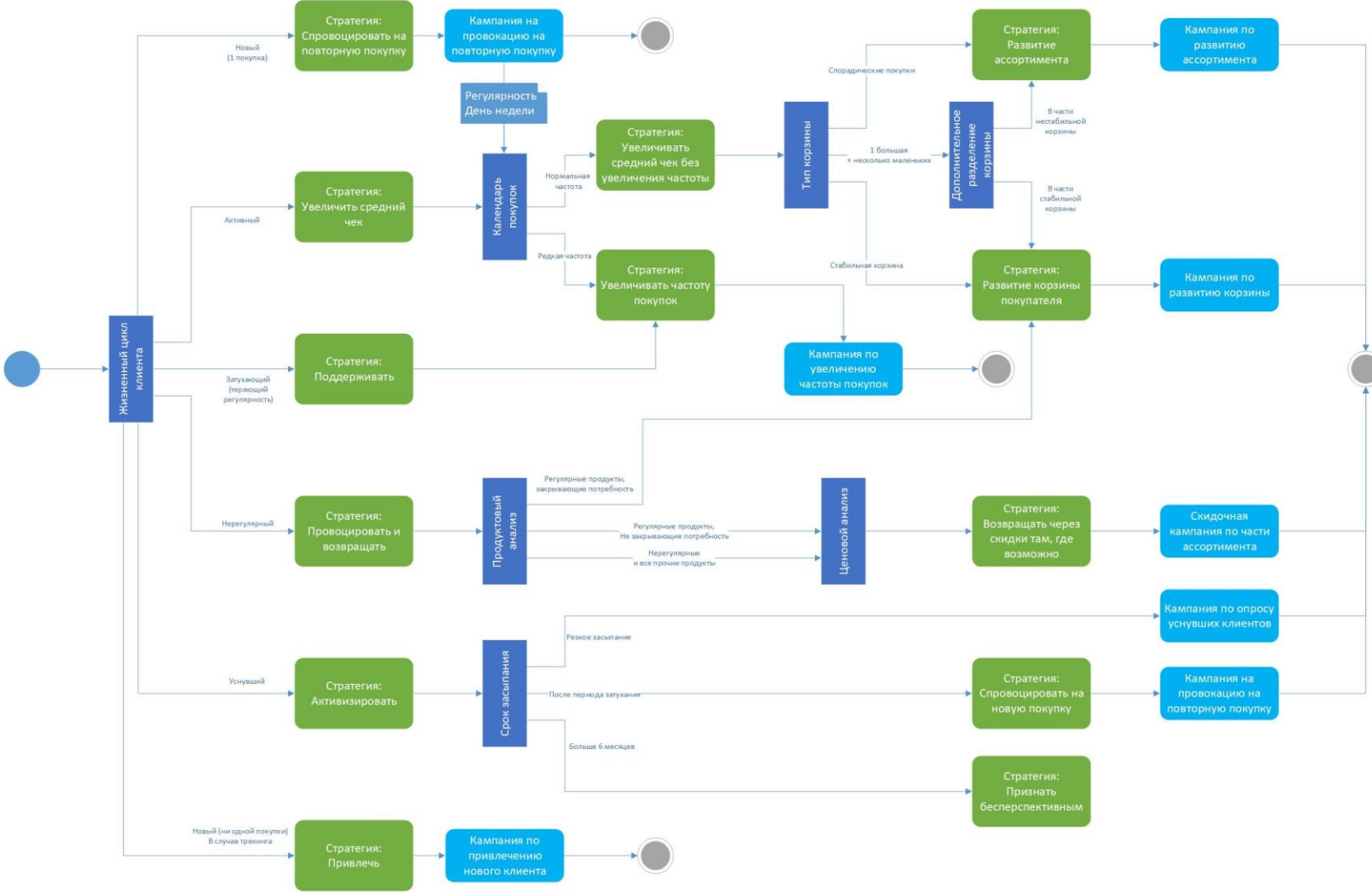
Интерактивный процесс
с онлайн-аналитикой



Протяженный
процесс по триггерам фоново
рассчитанных данных

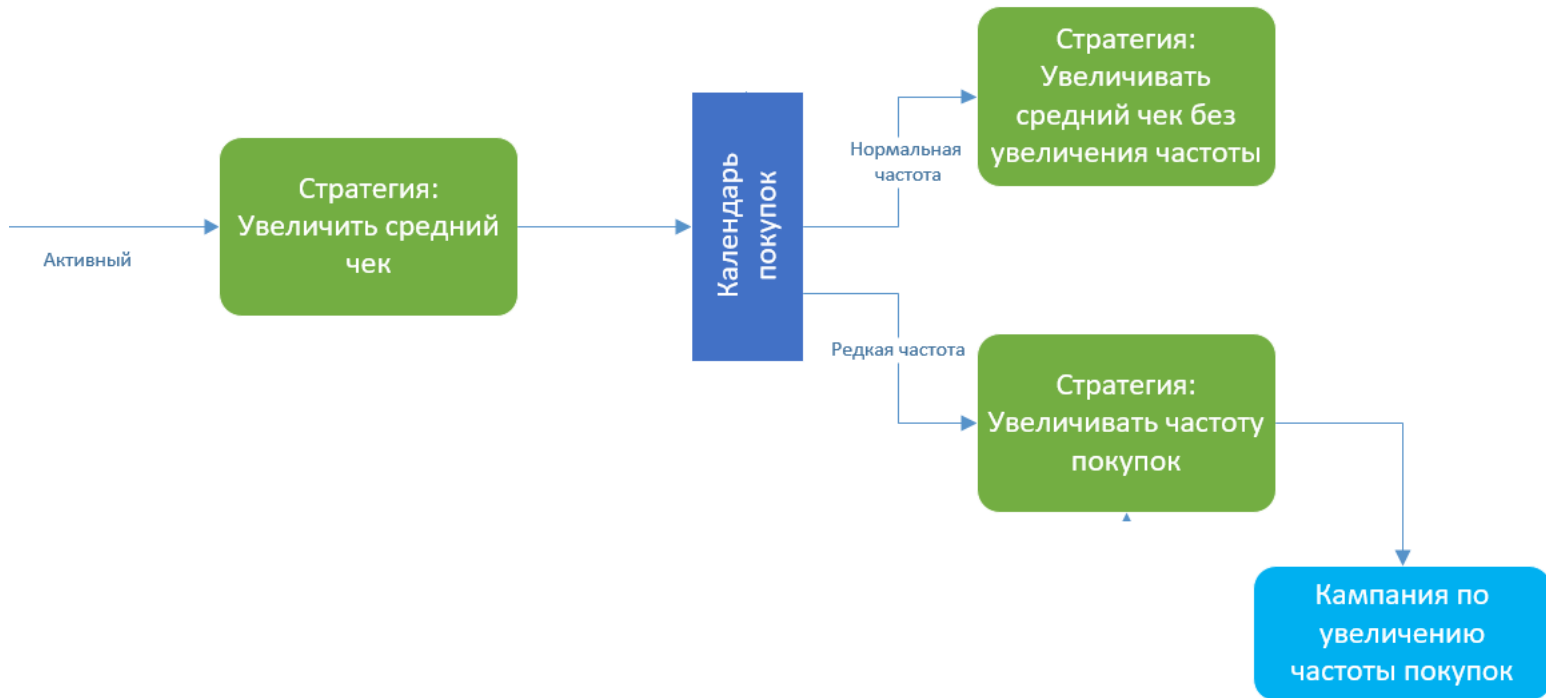
Стадии жизненного цикла клиента







Анализ активного клиента



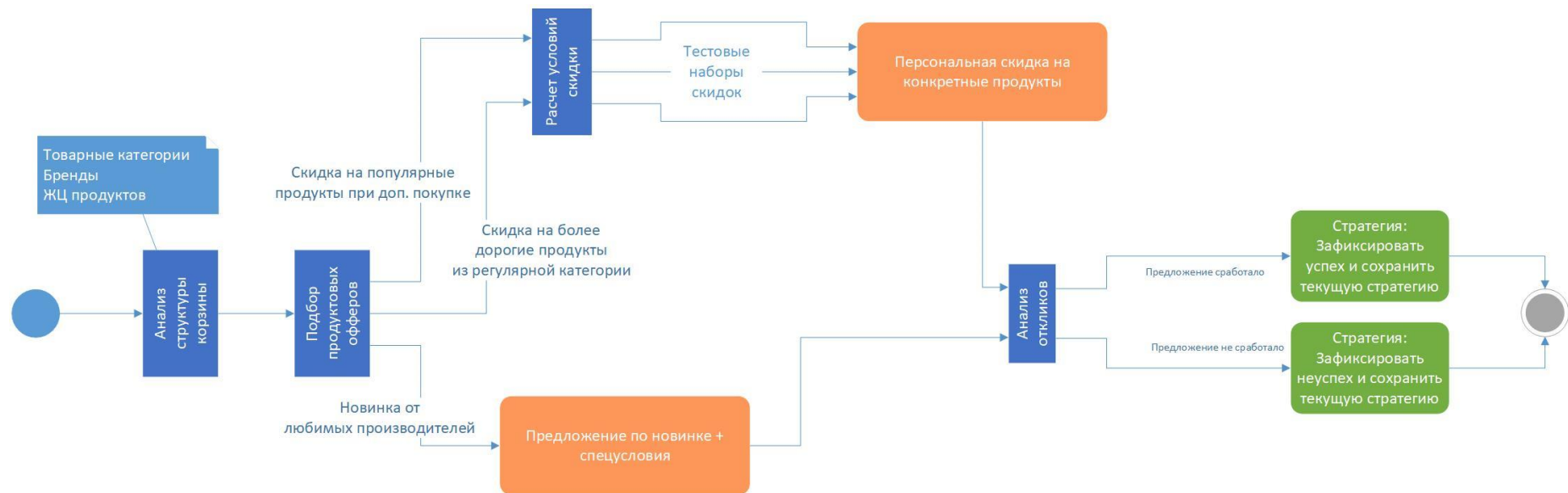
Кампания по увеличению частоты



В ситуации нормальной частотности...



Кампания по развитию корзины



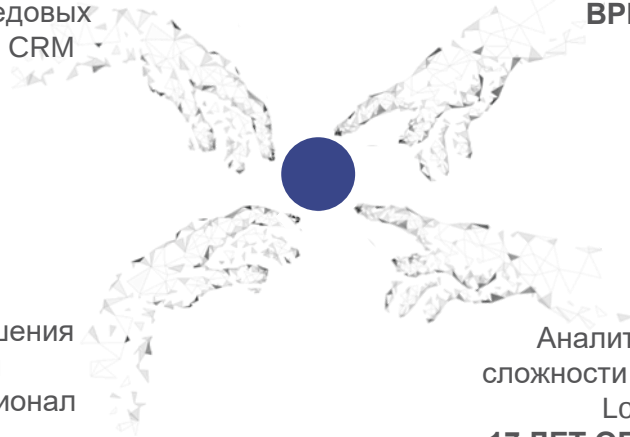
Nobilis.Team - уникальное сочетание на рынке

15-ЛЕТНИЙ ОПЫТ бизнес-анализа и внедрения решений customer experience в различных отраслях на базе передовых практик Oracle Siebel CRM

Эффективное построение и управление кампаниями в системе **BPM'online**

ДОСТУПНОСТЬ решения и современный оптимальный функционал

Аналитика любого уровня сложности в элегантном решении Loginom на базе
17 ЛЕТ ОПЫТА В DATA-MINING



Контакты

www.nobilis.team

pk@nobilis.team

www.facebook.com/pkalmykov