

La Customer Data Platform studiata per il mercato Retail



Koncentro è la nostra Marketing Retail Platform che supporta e guida i retailer verso la definizione e creazione di una strategia digitale verso il proprio cliente.

Grazie ad un **approccio olistico** Koncentro **unisce analisi qualitative e quantitative** per una migliore comprensione della base clienti.

È composta da diversi **moduli integrati e integrabili ad applicazioni terze** grazie alla presenza di un digital exposer pensato per l'omnicanalità del Retail.

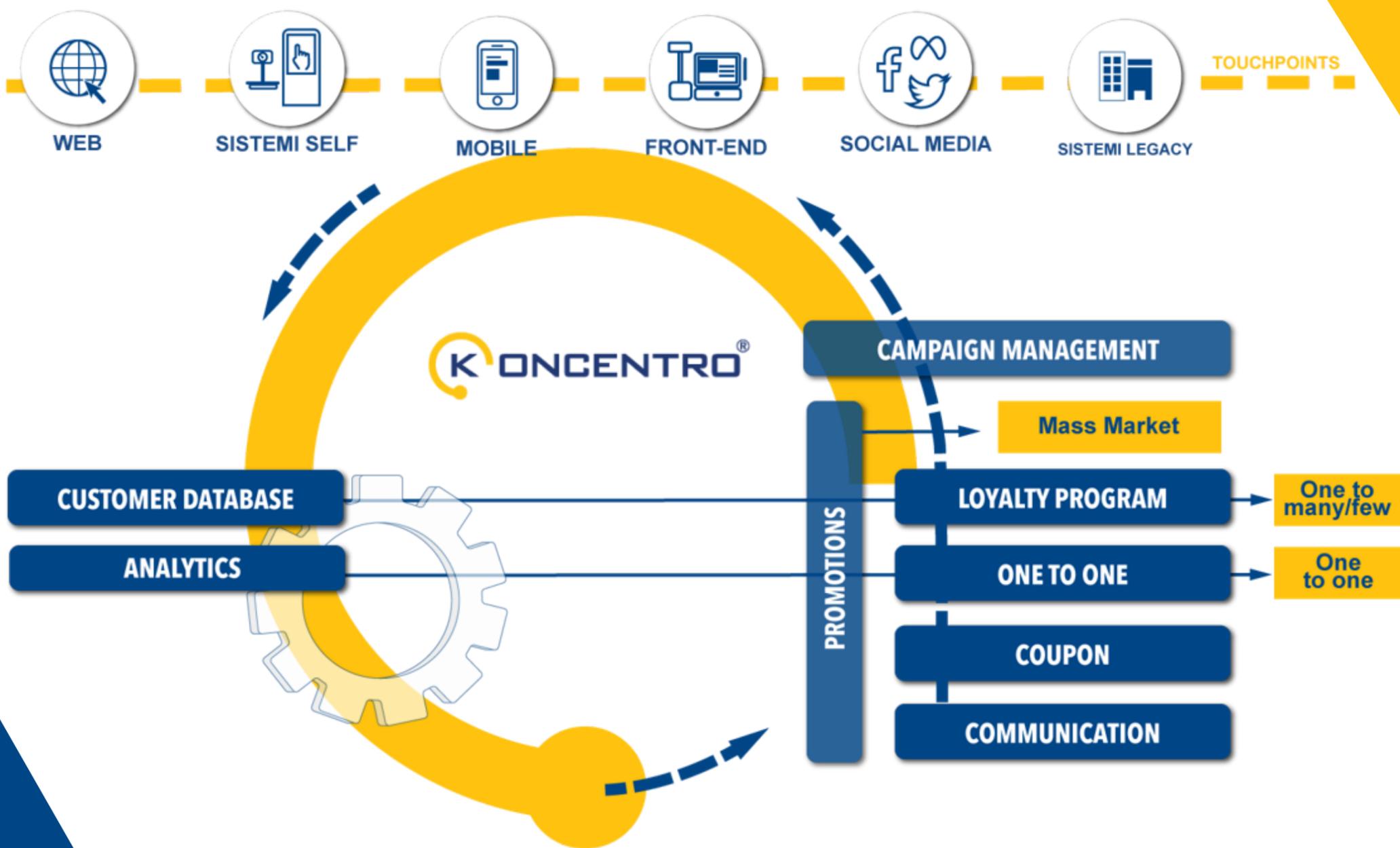
Koncentro presenta funzionalità diverse rispetto ad un tradizionale CRM. La piattaforma, grazie ai suoi moduli, è in grado di:

- **Arricchire dati utilizzando diversi touchpoint del retailer**
- **Integrare i dati in una logica di Single Customer View**
- **Segmentare i clienti in cluster qualificati**
- **Avere i dati arricchiti costantemente e in real time grazie a tecniche di machine learning (Modulo Analytics)**
- **Attivare campagne di marketing personalizzate**
- **Misurare i risultati ottenuti e in ROI delle campagne avviate**

Vantaggi di Koncentro per il retailer:

-  **Tutti I touchpoint a disposizione del retailer (online e offline) sono integrati e connessi tra loro**
Fornisce quindi una visione completa del cliente con informazioni dettagliate sui suoi comportamenti di acquisto x, sui dati generali e permettendo così attività di marketing e comunicazione mirate e precise.
-  **Semplificazione e ottimizzazione dell'infrastruttura ICT**
Integra i dati online e del negozio fisico in un unico sistema di gestione
-  **Efficienza ed efficacia dell'azione promozionale**
Permette di innescare azioni di marketing diversificate: massive, mirate a target ben precisi e anche capillari su singoli clienti.
-  **Gestione, controllo e monitoraggio budget della campagna di marketing**
Una volta avviata una o più campagne di marketing promozionale è possibile controllare, gestire e modificare anche in corso d'opera la campagna avviando eventuali azioni correttive.
-  **Serenità e scalabilità gestionale**
Assicura il controllo completo della rete di vendita e delle performance sui singoli negozi.
-  **Conoscenza del proprio cliente**
Gli algoritmi predittivi e analytics permettono di avere informazioni dettagliate sui comportamenti di acquisto dei clienti aumentando la fidelizzazione e prevenendo l'abbandono.

I MODULI DI KONCENTRO



Modulo: CUSTOMER DATABASE

Il modulo Customer Database consente di unificare i dati dei clienti, provenienti dai diversi touchpoint del Retailer (online e offline), normalizzandoli in un unico luogo e abilitando azioni di marketing data-driven.

Vantaggi del modulo:

- Avere una visione unica sui clienti fra diverse insegne e touchpoint.
- Conoscere i comportamenti di acquisto dei clienti, le dinamiche di vendita, la tipologia e il valore dei clienti.
- Personalizzare le attività di marketing, migliorando le performance di business indirizzando le campagne promozionali.
- Far confluire dati e informazioni rilevanti automatizzandone l'integrazione e l'aggiornamento.
- Il modulo è GDPR Compliance

Modulo: ANALYTICS

Il modulo Analytics utilizza gli **algoritmi predittivi** che aggiornano in tempo reale i dati dei clienti e ottimizzano ai retailer la gestione intelligente delle campagne di marketing, oltre a fornire l'analisi e suggerire la clusterizzazione dei clienti.

8 ALGOTIRMI DI KONCENTRO

- 1. VALORE DEL CLIENTE (RFM)**
- 2. STILE DI VITA**
- 3. MOMENTO DELLA VISITA**
- 4. SENSIBILITÀ AL PREZZO**
- 5. SENSIBILITÀ ALLE PROMO**
- 6. PREVEZIONE DELL'ABBANDONO**
- 7. MARGINALITÀ**
- 8. RECOMMENDATION**

Modulo: CAMPAIGN MANAGEMENT

Il modulo Campaign Management è un ottimo strumento per i retailer che hanno la necessità di costruire campagne marketing personalizzate, gestire i coupon, monitorare e ottimizzare la gestione della spesa e il ROI sulle campagne e infine creare la comunicazione più adeguata a seconda dell'obiettivo che si vuole perseguire.

Moduli del Campaign Management:



Con il Campaign Management si possono creare campagne con focus per:

CLIENTE: perfezionare il rapporto con il cliente ed incrementare il suo valore (Mass Market, One to Many, One to Few e One to One).

PRODOTTO: sostenere la promozione di prodotti più in linea con le scelte d'acquisto dei clienti.

NEGOZIO: supportare i singoli negozi della rete commerciale.



KONVERGENCE®

SIAMO **PLATINUM PARTNER** per il **2023**
DELL'OSSERVATORIO FEDELTA' DI PARMA

OF OSSERVATORIO
FEDELTA'

I NOSTRI RIFERIMENTI PER APPROFONDIRE:



Speaker dell'evento:
Patrizia Cicognani, HR & Marketing
Manager in Konvergence

cicognani.patrizia@konvergence.it
info@konvergence.it