

Advice consente alle aziende che operano nei mercati B2B e B2C di innovare i propri strumenti di ingaggio e fidelizzazione dei consumatori, passando da una logica di analisi ex-post dei comportamenti d'acquisto ad una mappatura in tempo reale degli stessi, massimizzando le performance di vendita attraverso la cessione di opportunità in tempo reale, personalizzate sul potenziale del cliente e non solo sullo storico degli acquisti effettuati.

L'approccio digitale e l'utilizzo di tecniche proprie della RTL (Real Time Loyalty) basata sul binomio Business intelligence & machine learning, consentono di aumentare e sostenere le performance e la reattività degli utenti nelle curve di caduta tipiche delle promozioni e dei programmi di fidelizzazione, ottenendo:

- Maggiori livelli di redemption e retention;
- Maggior livello di ingaggio e fidelizzazione
- Aumento della durata dell'effetto delle campagne
- Aumento del tasso di conversione d'acquisto pro-capite, quindi incremento del ROI delle campagne;
- Ingaggio di clienti e prospect per periodi di tempo prolungati, con un costo relativamente inferiore rispetto ai programmi tradizionali;
- Raccolta in tempo reale di informazioni comportamentali utili nelle fasi di enrichment dei sistemi di CRM delle aziende
- Attività parallele di coinvolgimento consumer e trade (rete di distribuzione e singoli punti vendita) con benefici in termini di sell-in e di sell-out all'interno del triangolo B2B2C
- Una semplificazione nell'individuazione e utilizzo di cluster di utenti sulla base di un indice sintetico unico (CVI) Per raggiungere questi obiettivi abbiamo operato in diversi ambiti:
- abbiamo razionalizzato e codificato l'offerta per proporre modelli innovativi più aderenti agli scenari del mercato di riferimento, orientando l'attività verso servizi standard senza perdere la capacità di customizzazione ove necessario;
- presidiamo la relazione con il cliente, interpretando le loro necessità attuali e anticipando quelle future, cercando di consolidare il rapporto;
- analizziamo costantemente le evoluzioni del mercato monitorando opportunità e tendenze
- abbiamo creato una nuova organizzazione, volta a favorire la diffusione dei servizi di marketing e dell'innovazione in tutte le aree dell'azienda;
- ci impegniamo ad applicare e a sviluppare il principio del miglioramento continuo a livello personale e di team;
- adottiamo un approccio basato sull'identificazione e gestione del rischio;
- valorizziamo le persone, risorsa essenziale dell'organizzazione, ci impegniamo nella costante attività di crescita e di evoluzione delle loro competenze, affinché si sentano pienamente coinvolte negli obiettivi dell'organizzazione anche attraverso l'introduzione di un sistema strutturato di analisi delle competenze e dei fabbisogni formativi;
- dedichiamo risorse specifiche all'innovazione di servizi e prodotti per rispondere alle esigenze specifiche di mercato;
- poniamo particolare attenzione agli impatti ambientali e climatici che la nostra organizzazione è in grado di controllare o influenzare;
- siamo impegnati a perseguire il miglioramento continuo delle prestazioni nel rispetto dei requisiti cogenti e delle esigenze del cliente e delle altre parti interessate.

11/02/2025

La Direzione