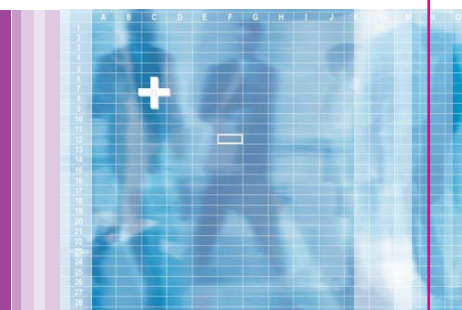




BUSINESS INTELLIGENCE

La solución de normalización de datos consiste en aplicar herramientas de Ingenierías de Datos sobre la información de personas y datos geográficos, que permiten homogenizar y estructurar la información con criterios oficiales, contrastados y verificados.



Con esta aplicación

- Facilitará el trabajo de depuración y estructuración de la Base de Datos.
- Establecerá los mecanismos que garanticen el mantenimiento de dicha depuración.
- Dispondrá de una Base de datos que permita abordar planteamientos tecnológicos y acciones de marketing y comercial con la máxima calidad.
- Construirá relaciones de valor añadido en base a satisfacer las necesidades reales de los clientes.

En la mayoría de las empresas la información de las bases de datos, no es estandar y estructurada. Esto se cristaliza en un conocimiento parcial y disgregado. Las soluciones de normalización de datos le permitirán optimizar sus campañas de marketing y tener una gestión eficaz de la información.

Cómo se consigue

- Conocimiento del cliente y sus necesidades.
- Atención a sus requerimientos para comprenderle mejor y ayudarle en sus decisiones. Los contactos son el centro de la relación.
- Cooperar para crecer. Detectar los espacios de interés común.
- Poner a disposición de la organización las posibilidades que ofrecen las nuevas tecnologías para optimizar la relación con sus clientes.

BUSINESS INTELLIGENCE

Aplicaciones de la Ingeniería de Datos.



Integración de Bases de datos externas con información de personas y/o direcciones procedentes de diferentes orígenes.

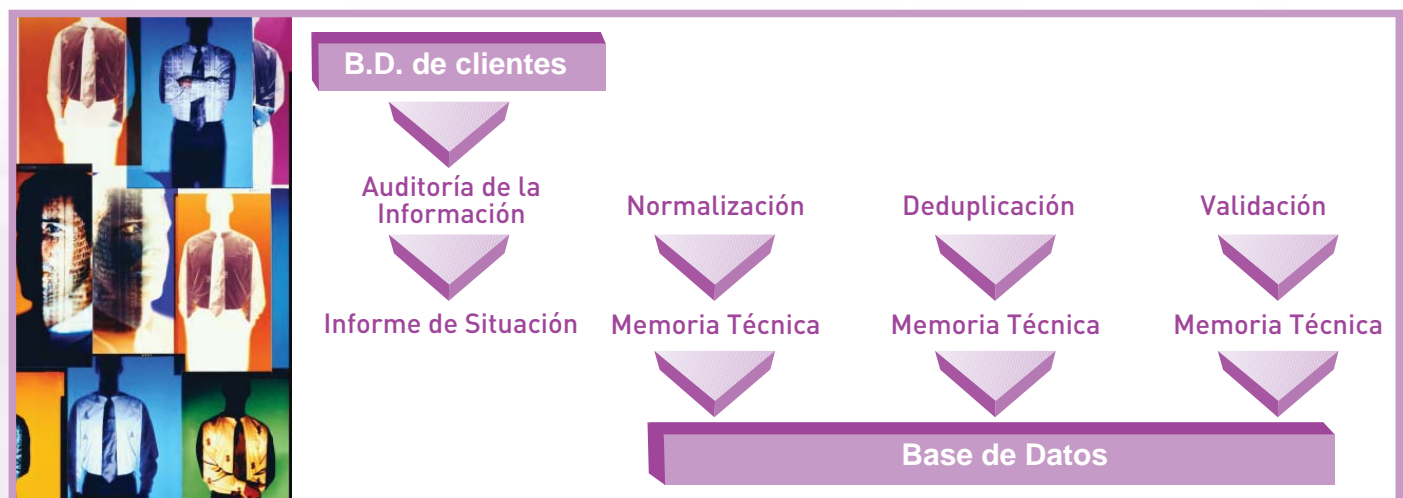
Creación de ficheros de personas de alta eficacia.

Depuración de bases de datos o ficheros con información dispersa, no consolidada, no homogénea, redundante o codificada.

Localizar "no clientes" en bases de datos externas para campañas de captación.

Relacionar características y variables sociodemográficas a los clientes para un posterior estudio.

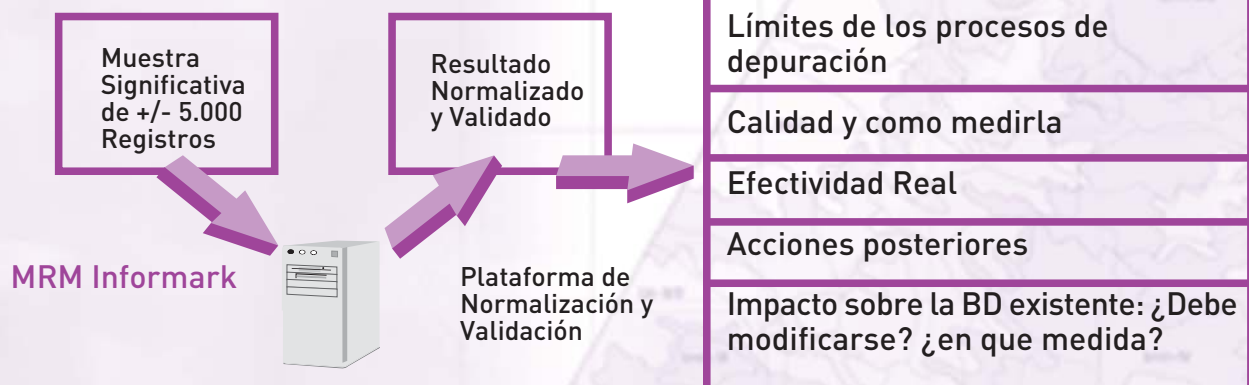
Optimizar los resultados de análisis estadísticos (tendencias, probabilidad de compra, segmentación de la cartera de clientes, localización de mercado potencial...).



Y además ... Le ofrecemos una prueba sin cargo.

Propuesta estimación de resultados

Cliente



MADRID
Avda. Burgos 8a
28036 Madrid
Tel. 91 383 40 60
Fax: 91 383 40 90

BARCELONA
Pº de Gràcia, 2 4º
08007 Barcelona
Tel. 93 412 61 00
Fax: 93 412 65 31

VALENCIA
Avda. de Aragón, 30 4J
46021 Valencia
Tel. 96 339 11 90
Fax: 96 393 50 30

BILBAO
Avda. de Algorta, 16 2º
48990 Getxo (Vizcaya)
Tel. 94 491 52 00
Fax: 94 491 43 80

SEVILLA
Avda. la Palmera, 19 [Edificio Winterthur 2]
41013 Sevilla
Tel. 95 499 00 33
Fax: 95 428 33 20

e-mail: soluciones@insags.com

901 116 376