

Banca&Mercati

Il magazine on line su banche e dintorni



HOME EDITORIALE FLASH NEWS AZIENDE RUBRICHE B&M PLUS EVENTI B&M NEWSLETTER B&M MAG ENGLISH BOX

Banca&Mercati > News > Il Crm strategico targato Cedacri

23 giugno 2014
News

Il Crm strategico targato Cedacri

La nuova piattaforma di Crm strategico di Cedacri è in grado di aiutare le banche ad abbracciare logiche di marketing evoluto, ottimizzando l'impostazione delle attività commerciali e in ultima analisi migliorando la relazione fra banca e cliente



Davide Diemmi, responsabile Sviluppo Offerta di Cedacri

Cresce l'interesse sul mercato per la nuova piattaforma di Crm strategico di Cedacri, in grado di supportare tutte le fasi di prevendita e vendita (in filiale e attraverso i canali diretti) per mezzo di logiche di marketing evoluto. In particolare, gli istituti finanziari stanno apprezzando le potenzialità di questa soluzione per ripensare profondamente le modalità con cui si relazionano alla propria clientela, ottimizzando l'impostazione strategica delle attività commerciali.

La nuova piattaforma, Integrata nativamente al Crm operativo del sistema Cedacri, si configura infatti come una soluzione di gestione del processo di vendita end-to-end in grado di migliorare le attività di analisi e sviluppo del piano di marketing, di pianificazione e monitoraggio delle azioni commerciali, di conduzione delle campagne di vendita e, in ultima analisi, di governo della relazione con il cliente.

"I modelli d'analisi predisposti da Cedacri si prestano ad effettuare segmentazioni comportamentali della clientela, delineare il ciclo vitale di ciascuno, selezionare quale prodotto è più probabile che un cliente acquisti nel prossimo futuro, valutare le probabilità di abbandono di ogni utente - chiarisce Davide Diemmi, responsabile Sviluppo Offerta di Cedacri. L'aspetto più innovativo è senza dubbio legato alla possibilità di tratteggiare il potenziale commerciale implicito nel portafoglio clienti retail attuale e stimare l'incremento di redditività di ciascuno a fronte di specifiche azioni commerciali".

Il cuore tecnologico di Snap

Per progettare al meglio la piattaforma, Cedacri si è avvalsa della collaborazione di docenti dell'Università di Parma, con specifiche competenze nelle aree del Marketing e delle Scienze Statistiche, e del contributo di tre banche clienti, che hanno testato la robustezza e l'efficacia di diversi modelli statistici.



Il Crm strategico rappresenta anche il cuore tecnologico di Snap, soluzione multicanale che supporta la banca nella proposta di nuovi prodotti alla clientela in tempo reale sui canali diretti. Snap, infatti, dà vita e aggiorna continuamente un profilo arricchito di ogni cliente che si alimenta tramite i dati messi a disposizione dal sistema di Crm strategico e da numerose altre fonti: anagrafica del cliente, dati pubblici relativi alla sua navigazione sui social network, operazioni da lui svolte con i prodotti bancari (ad esempio Pos e carte di pagamento) o sui canali diretti della banca (sistema di home banking o mobile banking).

"In questo modo, conclude Diemmi, Snap intercetta le esigenze del cliente e consente di proporgli offerte perfettamente allineate in funzione del suo profilo, al fine di migliorare la relazione fra banca e utente e di



www.cedacri.it

DIGITAL TRANSFORMATION

Cedacri il tuo partner per la trasformazione digitale.



L'online di
TRIBUNA ECONOMICA
GIORNALE DI ECONOMIA FINANZA
...dal 1986



RICEVI E-BOOK



LEGAL GROUNDS
STUDIO LEGALE

as simple as that

$$2 + 2 = 4$$

IL PRIMO STUDIO VIRTUALE ITALIANO WEB 2.0



SCOPRI

LOOKLATERAL