

## Inbound Marketing

➔ Utilizando Inbound Marketing, las compañías líderes han duplicado o triplicado sus índices de aceptación de propuestas e ingresos por ventas cruzadas.



### Sea emprendedor

Los negocios hoy en día están bajo la intensa presión de lograr un aumento de las ganancias y mejorar los niveles de retención de clientes. Pero para lograrlo necesitan ser más listos y proactivos en cuanto a las necesidades y preferencias de los clientes mientras que, al mismo tiempo deben fijar su atención en los resultados. Las compañías emprendedoras comprenden la importancia de encontrar la solución correcta para respaldar sus ventas cruzadas y esfuerzos de retención.

### Aproveche la experiencia

Inbound Marketing, un componente de Infor™ CRM Epiphany, solución líder del mercado, es de fácil despliegue y uso. Esta solución fue diseñada para cumplir con las demandas más exigentes de los departamentos de IT (tecnología) y marketing de hoy. Es utilizada por compañías líderes a nivel mundial ya que las ayuda a aprovechar el potencial de sus clientes.

### Concéntrese en el negocio

Inbound Marketing utiliza una combinación de información, personal y contextual creando perfiles de clientes en tiempo real y luego aplica una combinación única de análisis y normas del negocio en tiempo real para ofrecer las mejores propuestas de alto impacto en el momento de la interacción entre el negocio y los clientes. Las respuestas cerradas de seguimiento miden cada resultado de la interacción y permiten que las aplicaciones se adapten y mejoren su efectividad con el tiempo. Los puntos a destacar incluyen:

## **Incremento de los ingresos por ventas cruzadas**

Inbound Marketing analiza la información disponible a fin de determinar la propuesta óptima para lograr un incremento de los ingresos y mejorar los niveles de retención de clientes y selecciona la propuesta que ofrece el mayor valor esperado para cada cliente en particular, permitiendo a las compañías duplicar y triplicar sus índices de aceptación de propuestas e ingresos de ventas cruzadas.

## **Reducción de rotación, mejora de retención**

Inbound Marketing reduce la rotación recomendando una propuesta de retención óptima para cada cliente e igualando el valor de una propuesta con el valor que un cliente trae a la empresa. Como la solución opera en tiempo real, puede ser utilizada como parte de una campaña de lealtad o para recomendar una acción inmediata a seguir para retener a un cliente desertor.

## **Interacciones inteligentes con clientes a través de canales múltiples**

Inbound Marketing ayuda a los especialistas en marketing a gestionar la sincronización de ventas cruzadas y programas de retención en entornos con puntos de contacto, datos, productos y propuestas múltiples. Con su interfase de fácil uso, ellos pueden diseñar campañas de canales cruzados y propuestas, crear reglas de negocio y determinar las restricciones apropiadas para cada propuesta. Asegura la consistencia de los Websites, centros de atención, sistemas de puntos de venta, cajeros automáticos (ATMs) y otros canales.

## **Aprendizaje automático y continuo**

Como los clientes aceptan y rechazan propuestas, la capacidad de auto aprendizaje de esta solución determina en cada interacción qué características pueden anticipar más la aceptación del cliente y adapta automáticamente los objetivos de todas las interacciones subsiguientes. Los resultados de la campaña son informados en tiempo real, permitiendo a marketing comprender qué atributos influyen más para la aceptación de las propuestas. Utilizando este enfoque, ellos pueden identificar el ideal de cliente para cada propuesta y ejecutar en horas campañas salientes dirigidas a los mismos.

## **Fácil despliegue, optimización del sistema existente**

El sistema de auto aprendizaje puede ser conectado a cualquier Website, centro de atención, respuesta interactiva de voz (IVR) punto de venta y cualquier otra aplicación. Las

interfases personalizadas permiten a las compañías revelar valor de los sistemas existentes para que ellas puedan utilizar su tiempo realizando el marketing de las propuestas, y no integrando el software. Usando una de las tantas opciones integradoras de Infor – Java™, COM, IBM, MQSeries®, HTTP, SOAP y otras – se puede implementar Inbound Marketing en casi cualquier entorno en tan poco como seis semanas.

## **Desempeño en tiempo real, escalabilidad empresarial**

Cada servidor de Inbound Marketing puede conducir cientos de miles de interacciones inteligentes por hora. El sistema provee una escalabilidad casi lineal en sistemas de procesos simétricos múltiples y puede ser desplegado en servidores múltiples y distribuido para lograr la máxima escalabilidad y fiabilidad.

## **Vea los resultados ahora**

Con el respaldo de sistemas operativos Microsoft®, Windows®, IBM®, AIX®, Sun™, Solaris™, HP-UX®, Red Hat®, Exterprise y Linux®, Inbound Marketing es de fácil despliegue y uso. Permita que esta solución líder del mercado lo ayude a generar ganancias rápidas a través de:

- Una optimización de las ventas cruzadas y la retención de clientes
- Análisis inteligentes de auto aprendizaje
- La ejecución de propuestas para canales múltiples
- Una velocidad de campaña sin precedentes

