



Data-driven marketing

Datrix per Assolombarda



ASSOLOMBARDA



Sustainable AI solutions for Business Growth



Clienti

Lavoriamo da sempre con grandi aziende. Ma amiamo molto anche le medie che vogliono intraprendere un percorso di trasformazione e crescita data-driven (oggi con il cloud e le nostre soluzioni ci sono le condizioni tecnologiche ed economiche per farlo).



Perché investiamo in AI per marketing e vendite?



Per dare valore al tempo

Crediamo che il tempo delle persone sia troppo importante per essere sprecato in compiti ripetitivi.



Per raggiungere risultati ambiziosi

Siamo convinti che la visione ad ampio spettro che è resa possibile da un set di dati ampio sia un enorme vantaggio competitivo.





Contesto



Digitalizzare = Semplificare





Cronologia

2016 | settembre | 7

venerdì
30 set
2016
1 luogo da
correggere

Islanda e Italia
Mercoledì 7 Settembre 2016

540 km
10 h 53 m

1,2 km
22 m

22 ore 45 min

Dalbær - Snjáfjallasetur
Snæfjallaströnd, 401 Ísafjörður, Islanda

Hai guidato - 171 km
4 ore 47 min

Alcune attività potrebbero non essere ancora disponibili per la visualizzazione

google.com
18:05

Hai cercato **google search history**
Dettagli • Ricerca

Hai cercato **BIRRERIA DAR TORO SEDUTO**
Dettagli • Ricerca

[Visualizza altri 26 elementi](#)

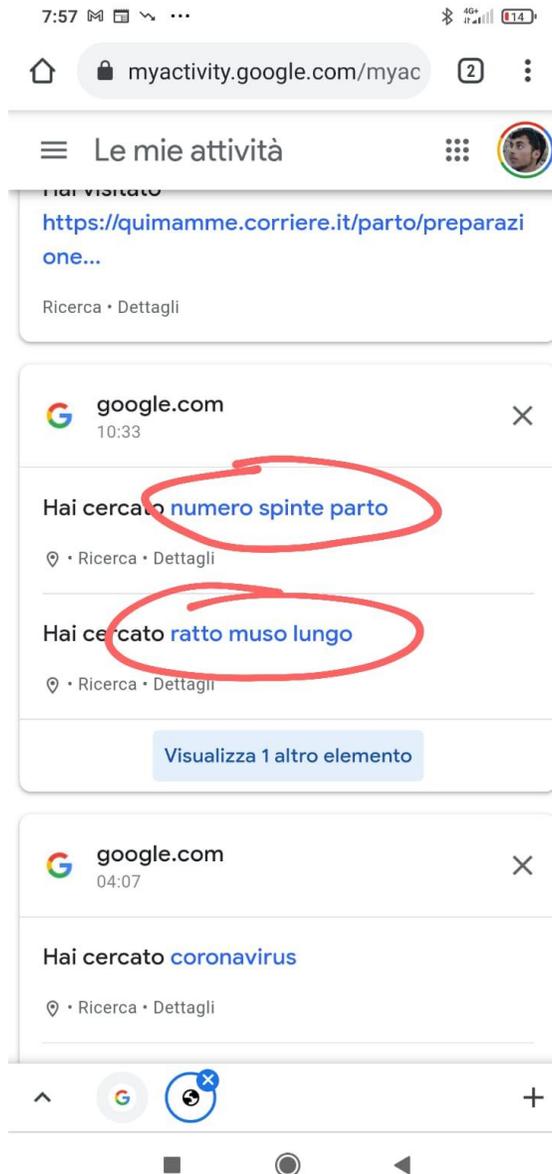
Ricerca, Ricerca immagini e altri ancora
18:02

Google è il **confessionale** del mondo





ERA IL 30 SETTEMBRE 2020





Come muoversi?

Massimizzare la retention dei propri clienti genera meno costi che conquistarne di nuovi

- acquisire un nuovo cliente è **6-7** volte più costoso di quanto non lo sia mantenere un cliente esistente.
- un aumento del **5%** nella fidelizzazione dei clienti può aumentare la redditività dell'azienda del **25-95%**.

Fonte: Harvard Business Review





Come massimizzare la customer retention?

1



CRM

Dotarsi di una tecnologia modulare flessibile che integra tutti i dati di profilazione e transazionali dei clienti (visione full-funnel) per raggiungerli risparmiando tempo

2



Predictive Analytics

Sfruttare l'intelligenza artificiale per arricchire e segmentare le informazioni sui clienti, identificando quelli a maggior valore attuale e prospettico

3



Data Activation

Attivare azioni di marketing e sales personalizzate per migliorare la customer experience e massimizzare la fedeltà al Brand

Il percorso di miglioramento della customer retention passa per una progressiva introduzione di cultura e strumenti digitali all'interno dell'azienda



Procedere a piccoli passi



DataLysm

Digitalizzazione di processo per l'ecobonus 110

L'esigenza

Sviluppare un'esperienza utente personalizzata su ogni canale, automatizzando i flussi di gestione della relazione con clienti e fornitori.

La soluzione

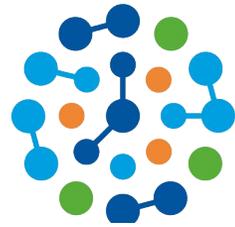
Datrix ha seguito l'azienda nell'identificazione dei processi chiave introducendo progressivamente lo strumento CRM in azienda. Per prima cosa sono stati risolti i problemi della gestione del primo contatto e della preventivazione. Questo ha permesso di avere da subito una risposta ottima in termini di adoption e poter pianificare azioni di business intelligence e customer segmentation già dopo pochi mesi dall'introduzione del sistema in azienda.

1. **Riduzione dei tempi medi di gestione del lead** da 1,2h a 0,4h
2. **Incremento del tasso di risposta su invio email** dal 32% al 63%





Grazie!



datrix

AI solutions

datrix.it



FinScience

investment AI

finscience.com



PaperLit

distribution & monetization AI

paperlit.com



3rdPlace

user & customer AI

3rdplace.com



ByTek

performance marketing AI

bytekmarketing.it

Milano

Foro Buonaparte 71
20121 Milano [\[mappa\]](#)
Tel +39 02 76281064

Viterbo

Via Luigi Galvani 4
00110 Viterbo [\[mappa\]](#)
Tel +39 02 76281064

Roma

Viale Luca Gaurico 91/93,
00143 Roma [\[mappa\]](#)
Tel +39 02 76281064

Cagliari

Largo Carlo Felice 18
09124 Cagliari [\[mappa\]](#)
Tel +39 02 76281064