



Aspectos destacados

- Reduzca el tiempo de ciclo de las campañas y el plazo de comercialización e incremente su volumen
 - Reduzca el coste de las campañas de marketing
 - Mejore el porcentaje de respuestas y los resultados empresariales seleccionando con más precisión a los destinatarios de la campaña
 - Afiance la relación con sus clientes, fidelícelos e incremente su valor
 - Haga posible el marketing multicanal mediante decisiones centralizadas
-

IBM Unica Campaign

Distribuya mensajes de marketing relevantes y personalizados en todos los canales

Dirigirse directamente a cada cliente es fundamental para el éxito en el marketing. Pero, ¿cómo hacer llegar el mensaje preciso a miles, o millones, de personas? ¿Cómo seguir y satisfacer las preferencias individuales de cada cliente? ¿Cómo diseñar, ejecutar y medir estrategias de comunicación orientadas al cliente de manera rápida y rentable en todos los canales, tanto online como offline?

Los estudios demuestran que más del 50% de los consumidores comienzan por los canales online, pero utilizan diversos canales online y offline durante el proceso de compra. Sin embargo, la mayoría de las organizaciones son incapaces de responder a esta realidad. No pueden interactuar con los clientes de forma homogénea en todos los canales ni hacerlos avanzar por un ciclo de compra multicanal de manera uniforme.

Con IBM® Unica® Campaign y sus productos complementarios podrá planificar, diseñar, ejecutar, medir y analizar campañas de marketing altamente personalizadas en múltiples fases y sobre varios canales.

Las funciones y capacidad de ampliación de Unica Campaign, las mejores de su categoría, son esenciales a la hora de definir y ejecutar diálogos interactivos con clientes y posibles clientes.



Distribuya el mejor mensaje para cada cliente

Unica Campaign, la mejor y más prestigiosa aplicación de gestión de campañas del sector incluye funciones para:

- **Segmentación y asignación de ofertas y canales:** Una potente y flexible interfaz de usuario basada en diagramas de flujo permite gestionar toda la lógica de la campaña, incluyendo segmentación de destinatarios, exclusiones y asignación de ofertas y canales.
- **Sistema de registro de marketing:** Un repositorio central que facilita el uso, reutilización y seguimiento de los bloques estructurales de la campaña, incluyendo destinatarios, segmentos, ofertas, tratamientos y normas de exclusión.
- **Historial de interacción:** Un historial completo para cada cliente o posible cliente que incluye contactos realizados, ofertas presentadas, contexto y detalles de la campaña y respuesta o ausencia de respuesta, algo esencial para construir un diálogo permanente y efectivo.
- **Planificación, generación de listas y formatos de salida:** Completas capacidades para la ejecución de campañas, incluyendo la posibilidad de planificar múltiples fases y utilizar nuestra tecnología Universal Data Interconnect™ (UDI) patentada para acceder a datos de varias fuentes y generar datos de campaña en formatos casi ilimitados.
- **Atribución de respuestas:** Cierra el círculo atribuyendo respuestas de distintos tipos (directa, indirecta e inferida) a las campañas empleando varios métodos de atribución (mayor coincidencia, fraccional, múltiple y personalizada).
- **Informes y análisis:** Incluye informes de campaña estándar y otros análisis importantes, con un almacén de datos abierto y flexible que permite incorporar campos de datos personalizados en los informes, así como utilizar cualquier herramienta de informes externa.

La suite de soluciones Unica de IBM ofrece productos complementarios que amplían las capacidades de Unica Campaign:

IBM Unica eMessage: Capte clientes y posibles clientes con mensajes de e-mail y móvil personalizados y oportunos.

IBM Unica Interact: Determine en tiempo real el mensaje más adecuado que destinar a los canales de marketing entrantes.

IBM Unica Optimize: Optimice resultados y equilibre metas de marketing, preferencias de contacto y restricciones empresariales.

IBM Unica Distributed Marketing: Capacite a los equipos de marketing locales para crear estrategias de contacto y ejecutar campañas.

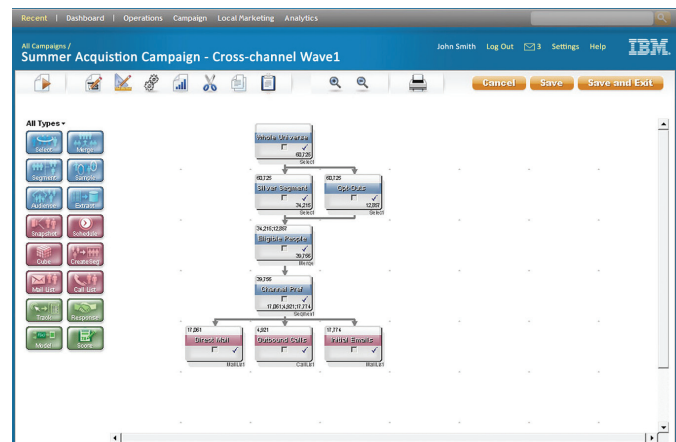


Figura 1: La interfaz de diagramas de flujo de Unica Campaign maximiza su potencia y flexibilidad, permitiendo a los especialistas en marketing diseñar y gestionar hasta las campañas multicanal más complejas.

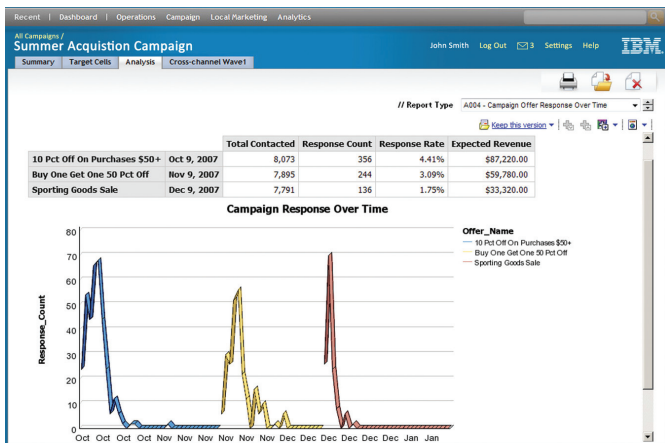


Figura 2: Con Unica Campaign, los especialistas pueden completar el círculo en todas las campañas y revisar informes para evaluar su éxito e impacto.

“Con Unica Campaign podemos asegurarnos de que nuestros clientes reciban comunicaciones más relevantes e importantes, generando confianza y mejorando su experiencia general con nuestro banco”.

—Importante banco europeo

Acceda a los datos en cualquier lugar y actúe sobre ellos

Un elemento clave de Unica Campaign es la tecnología UDI patentada de IBM, que se conecta simultáneamente a las bases de datos existentes, archivos de registro, sistemas de operaciones y archivos planos. UDI permite poner en funcionamiento Unica Campaign rápidamente sin necesidad de crear almacenes o modelos de datos.

Acerca de las soluciones IBM Unica

Los productos IBM Unica son innovadoras soluciones de marketing que transforman la pasión por el marketing en éxito comercial. Nuestra completa estrategia de marketing interactivo permite a organizaciones de todo el mundo conocer a sus clientes y utilizar este conocimiento para impulsar a los compradores a establecer diálogos interactivos especialmente relevantes en los canales de marketing digitales, sociales y tradicionales.

Reconocidos como importantes integradores de sistemas empresariales para múltiples sectores, ayudamos a las organizaciones con una amplia variedad de proyectos, analizando información en tiempo real y proporcionando un valor tangible a los interesados. Además, prestamos apoyo mundial a los contenidos, servicios y aplicaciones de socios de diversos sectores.

Más información

Para obtener más información sobre Unica Optimize, póngase en contacto con su representante de marketing IBM o IBM Business Partner, o visite el siguiente sitio web:

ibm.com/software/info/unica.

Smarter Commerce: Una estrategia integrada

Los productos IBM Unica forman parte de la iniciativa IBM Smarter Commerce. Smarter Commerce es una estrategia exclusiva que incrementa el valor que las empresas aportan a sus clientes, socios y accionistas en un mundo digital en rápida transformación. Para obtener más información sobre Smarter Commerce, visite: ibm.com/smarterplanet/commerce.



© Copyright IBM Corporation 2011

IBM Corporation
Software Group
Route 100
Somers, NY 10589 EE.UU.

Producido en los Estados Unidos de América
Julio 2011
Todos los derechos reservados

IBM, el logo IBM, ibm.com y Unica son marcas comerciales o marcas registradas de International Business Machines Corporation tanto en los Estados Unidos como en otros países. Si éstos u otros términos registrados de IBM están acompañados la primera vez que aparecen por el símbolo de marca registrada (® o ™), esto indica que son marcas registradas en EEUU o de propiedad legal de IBM en el momento de publicar esta información. Dichas marcas registradas también pueden estar registradas o ser propiedad legal de IBM en otros países. Existe una lista actualizada de marcas registradas de IBM en la Web, en el apartado "Copyright and trademark information" de ibm.com/legal/copytrade.shtml

Otros nombres de empresas, productos o servicios pueden ser marcas registradas o de servicio de terceros.



Por favor, recicle.
