























CÁMARABILBAO

LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL, UNA REALIDAD | ERALDAKETA DIGITALA, ERREALITATE BAT

Merkatu Smart Digital



Grupo Merkatu Smart Digital ofrece consultoría y servicios digitales para el desarrollo de negocio y ventajas competitivas en empresas.

50

5

13

2,5_m

Personas

Ciudades

Años

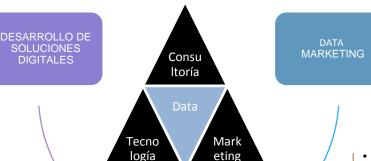
Facturación

Merkatu Smart Digital



- DESARROLLO
 PLATAFORMAS AL SERVICIO
 DEL NEGOCIO. Websites, e commerce, Apps, Intranets
 conocimiento, soluciones
 operacionales, etc.
- ORIENTACIÓN Y
 PREFERENCIA
 TECNOLÓGICA OPEN
 SOURCE
- ORIENTACIÓN AGILE (DEVOPS, INTEGRACIÓN CONTINUA)
- I+D LAB.

- CONSULTORÍA TRANSFORMACIÓN DIGITAL
- ELABORACIÓN DE PLANES DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL 360.
- DEFINICIÓN DE MODELOS DIGITALES DE NEGOCIO, SERVICIO Y ECOMMERCE
- CONSULTORÍA CLIENTE 360°.
- CONSULTORÍA DATA 360°.
- CONSULTORÍA OPTIMIZACIÓN DE PROCESOS DE NEGOCIO.



- PLANES DE MARKETING ESTRATÉGICO Y OPERATIVO.
- OPTIMIZACIÓN Y GESTIÓN CROSS-CHANNEL.
- SOLUCIONES DE MARKETING AUTOMATIZADO.
- ANALÍTICA DEL DATO Y MARKETING PREDICTIVO.

- DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS BIG DATA.
- DEFINICIÓN DE ARQUITECTURAS TÉCNICAS BIG DATA.
- DEFINICIÓN POLÍTICAS DATA MANAGEMENT & DATA GOVERNANCE.
- SERVICIOS DATA SCIENCE & ANALYTICS
- SOLUCIONES DATA VISUALIZATION.
- BIG DATA & ANALYTICS
- DIGITALIZACIÓN MULTICANAL VENTAS
- PLANES DIGITALES DE IMPULSO COMERCIAL FUERZA DE VENTAS
- DEFINICIÓN ESTRATEGIA & ECOSISTEMA MULTICANAL VENTAS (PROP. VALOR, MIX PRODUCTO, MIX CANALES, CLIENTES)
- DEFINICIÓN DE PROCESOS (COMERCIAL, MARKETING, AT. CLIENTE)
- DIRECCIÓN PROYECTOS CRM

Inteligencia Comercial



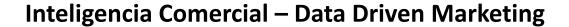




Nuestros equipos comerciales son caros Sólo 1 de cada 10 visitas comerciales está bien enfocada

"Lanzar mensajes masivos a públicos masivos sin saber si las empresas que van a recibirlos están interesadas en nuestros productos o servicios es incurrir en un riesgo innecesario para cualquier compañía"

¿Podemos reducir el riesgo?





Aplicaciones



B₂B

INDUSTRIAL

Equipos Comerciales



B₂B

HORECA

Equipos Comerciales



B₂C

RETAIL

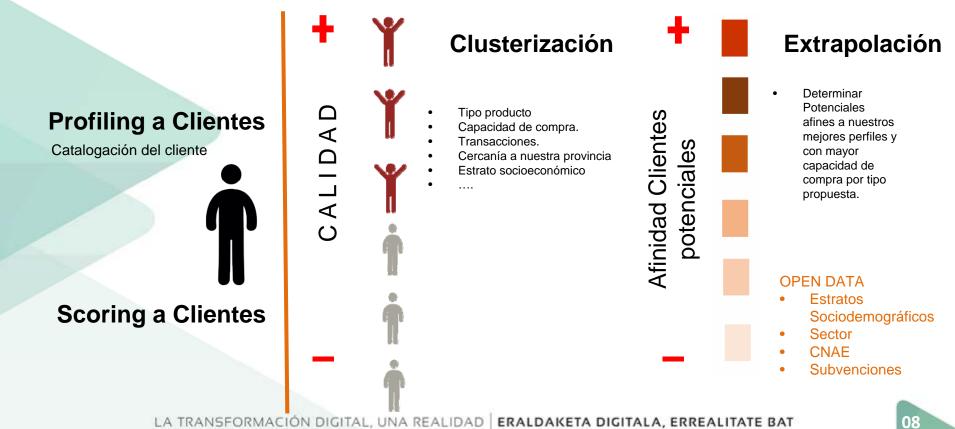
Captación Cliente





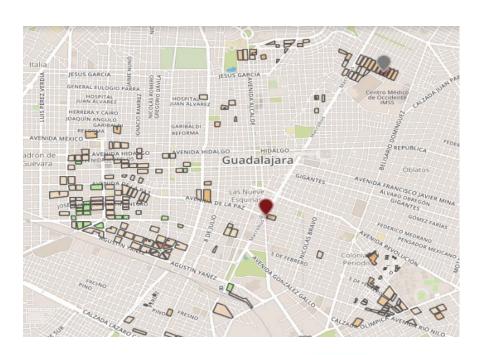
01	02	03	04	05	06
[DATA] Creación de una masa crítica: Profiling Scoring Clusterización Extrapolación	[GEOMARKETING] Orientación de las acciones comerciales.	[ZONAS CALIENTES] Áreas de prospección clusterizadas con mensaje personalizado.	[MARKETING DIGITAL] Calentamiento de zonas calientes combinado con acción comercial física.	[ACCIÓN COMERCIAL] Punto contacto cliente + Feedback + Profliling	[MARKETING AUTOMATION] Gestión personalizada y automatizada de la relación con el cliente.







Geolocalización de Clientes y Potenciales



Plataforma Georef Data





Configuración de agenda comercial por zona y mensaje personalizado



Plataforma Georef Data









Sociodemográfica Por intereses Por comportamiento

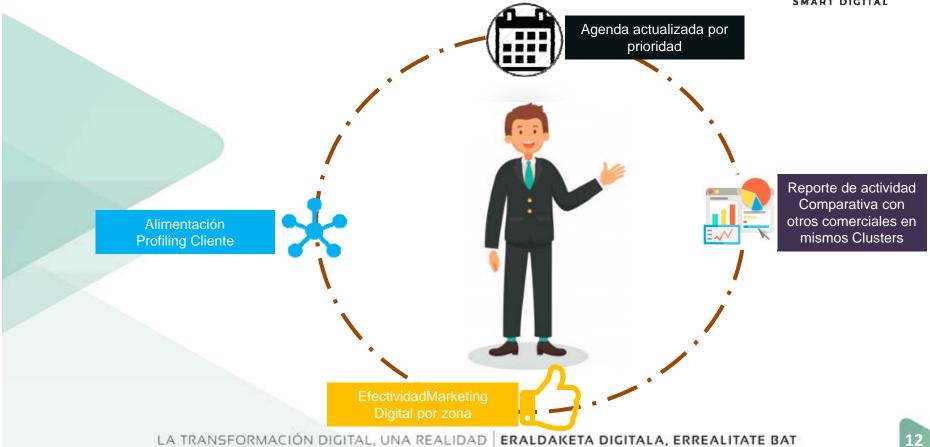


Por Empresa Por puesto



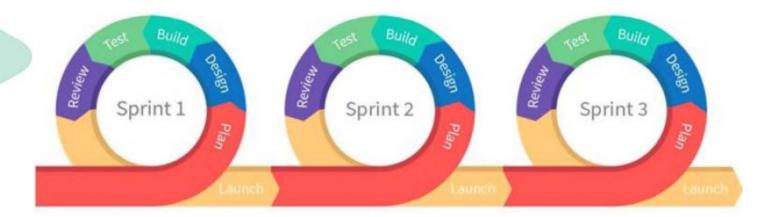
Sociodemográfica
Por temas
Por emplazamiento
Por palabras de contenido
Por intereses y remarketing







Modo Piloto Comercial (Agile)





Eskerrik Asko



Jaione Ayastuy

jayastuy@merkatu.com 944478116



















