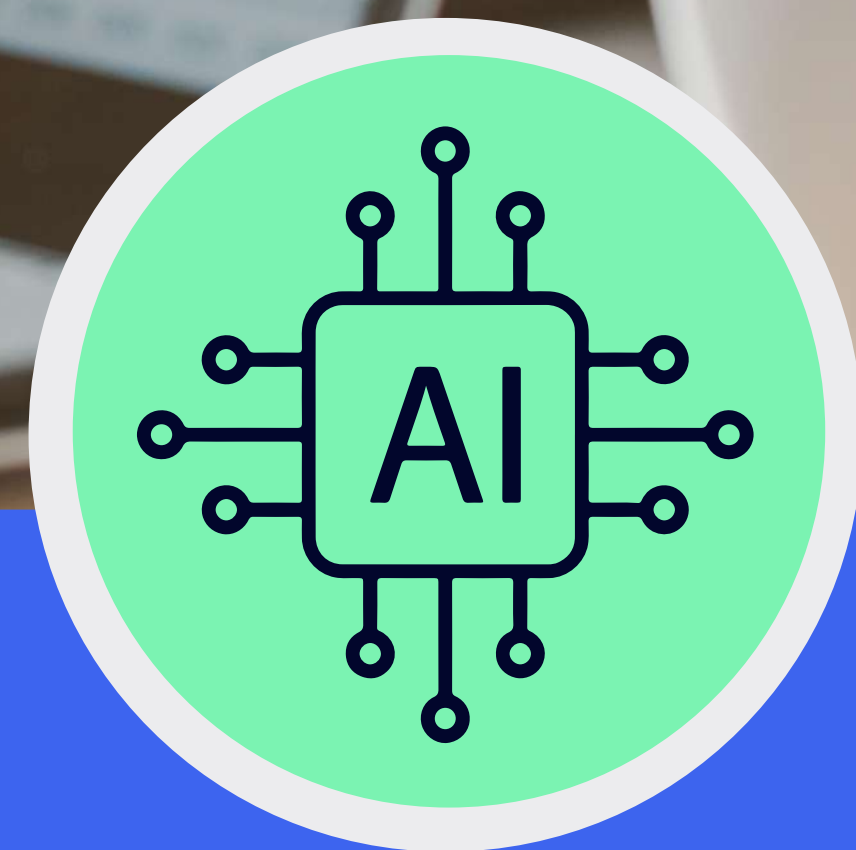




Aceleración para medición de la **rentabilidad**

En la actualidad la cantidad de datos en las empresas financieras a nivel mundial aumentas a cada segundo y la exigencia de la nueva economía hace que las empresas sean más competitivas. El impacto que causa la tecnología en los servicios financieros hace que las empresas están abrumadas por los datos digitales, ya sea que estén estructurados o no, estar en movimiento o almacenados, lo que genera la necesidad de conocimientos valiosos, capaces de transformar un negocio y buscar mejores soluciones para gestionar grandes volúmenes de información de forma más inteligente y segura.

El cálculo de rentabilidad por cliente requiere entender su comportamiento en términos de productos, canales, segmentos y servicios que consume.

El objetivo de esta solución analítica es crea una empresa financiera enfocada en el cliente. Incluye capacidades analíticas superiores, mejores prácticas y modelos para acelerar el tiempo al valor.



Funcionalidades



Identificación de rentabilidad por cliente

Todos los indicadores disponibles en el modelo de rentabilidad del cliente proporcionan una señal valiosa que la satisfacción, retención y crecimiento de las relaciones con el cliente solo son deseables si redundan en mayores ganancias.

Aunque muchas empresas miden la satisfacción de sus clientes, la gran mayoría no mide su rentabilidad individual. Los bancos afirman que para ellos esto resulta difícil, puesto que un mismo cliente utiliza diferentes servicios bancarios y las transacciones se registran en departamentos diferentes. Por esta razón este acelerador facilita la integración de información de múltiples fuentes distintas.

Beneficios

- Crear análisis y proyecciones de rentabilidad
- Realizar analítica de escenarios “qué pasa si” (what if scenarios)
- Calcular la rentabilidad y las pérdidas a nivel de cuenta
- Incrementar oportunidades de venta cruzada y venta ampliada
- Analizar información histórica para:
- Predecir la propensión a que un cliente compre
- Desarrollar modelos duraderos
- Crear estrategias para retención de cuentas
- Desarrollar estrategias para mejorar la retención de servicio con valor al cliente
- El acelerador para la Rentabilidad por cliente brinda tiempos de implementación optimizados debido a que son modelos o blueprints creados de acuerdo con las mejores prácticas recabadas a lo largo de la industria.



We Build your Digital Future with **Data & AI**