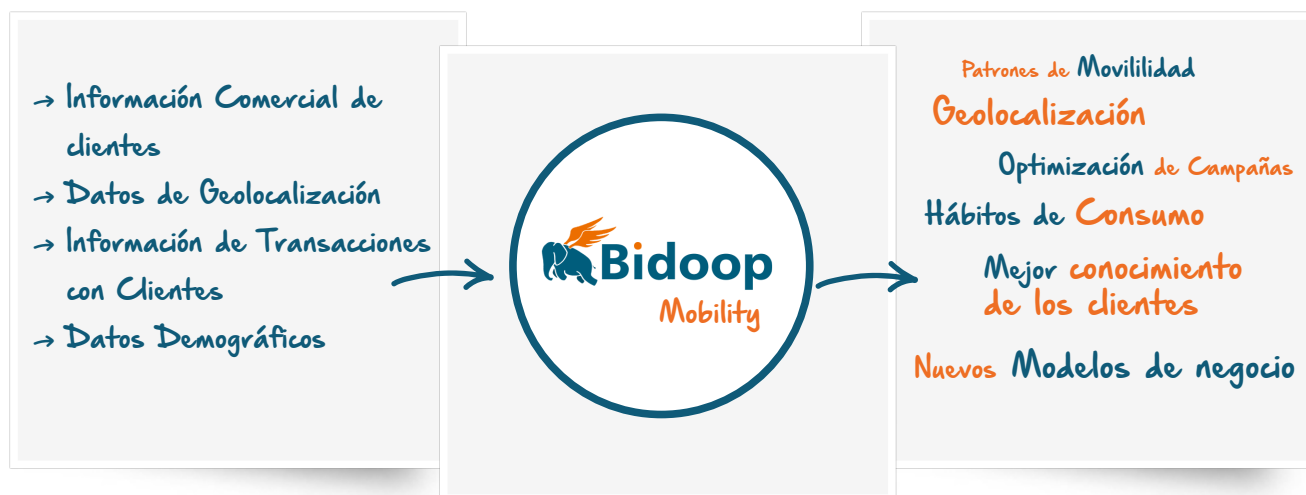




Aproveche las capacidades de geolocalización para nuevas oportunidades de negocio

BIDOOB MOBILITY es una solución de Bidoop Layer que le ayudará a conocer mejor a sus clientes y le permitirá crear los patrones de movimiento de población, sus hábitos de consumo (personalizados o agregados por grupos) y los lugares relevantes para sus clientes. De ésta manera usted podrá realizar acciones de marketing y fidelización personalizadas en función de los hábitos de movilidad de su público objetivo.



IMPACTO EN EL NEGOCIO

BIDOOB MOBILITY constituye una nueva forma de hacer negocio, aprovechando la información de geolocalización de terminales, redes o medios de pago y fidelización, podrá conocer mejor a sus clientes. Esta posición de ventaja le conducirá a una mejor calidad en sus servicios y le permitirá realizar acciones de marketing con un grado muy alto de personalización.

Análisis de patrones de movilidad

- 🕒 Realice acciones de marketing personalizado en función de los hábitos de movilidad de sus clientes: Reduciendo sus costes de campaña y aumentando su efectividad.
- 🕒 Establezca puntos de servicio o atención al cliente en función de la concentración de usuarios.
- 🕒 Cree Alianzas estratégicas con otras compañías para ofrecer promociones conjuntas y personalizadas.

Información necesaria

- 🕒 Localización del terminal basada en la red (localización, modelo, etc.)
- 🕒 Datos transnacionales de pagos y operativa de tarjetas de fidelización.
- 🕒 Datos genéricos del cliente provenientes de su CRM.
- 🕒 Perfiles genéricos de Partners para incorporarlos al sistema.



VENTAJAS DE LA SOLUCIÓN

- 🕒 Monitorización de flujos y movimientos.
- 🕒 Posibilita realizar acciones de marketing asociadas con promociones basadas en la geolocalización.
- 🕒 Sustituye a las encuestas en el análisis de hábitos de consumo y preferencias de movilidad.
- 🕒 Reducción del coste de las campañas de marketing a la vez que se aumenta su eficacia.
- 🕒 Creación de nuevos modelos de negocio.



BIDOOB MOBILITY

Ayudará a conocer mejor a sus clientes y le permitirá crear los patrones de movimiento de población, sus hábitos de consumo y lugares.

Sus clientes también se beneficiarán

- 🔗 Al ver reducido el spam y recibir únicamente ofertas relativas a sus hábitos cotidianos.
- 🔗 Teniendo puntos de servicio en sus zonas de movimiento habituales.

Puntos clave del análisis de patrones

- 🔗 Identificar los puntos de mayor concentración de clientes
- 🔗 Localización del lugar de residencia y de trabajo (entre un 50% y un 75% de efectividad en la detección)
- 🔗 Determinación del nivel socioeconómico de sus clientes.

COMERCIALIZACIÓN DE DATOS DE GEOLOCALIZADOS A TERCEROS

BIDOOB MOBILITY le permitirá localizar a sus clientes, analizar sus gustos y hábitos de consumo unidos a los desplazamientos y localizaciones más frecuentes, tanto a nivel personal como agregados a nivel de grupo. Como ejemplo, usted podría localizar a un cliente y, cuando éste pasara por una tienda que tuviera productos que sabemos que son de su agrado, enviarle un bono de descuento para fomentar su entrada en dicho establecimiento.

Información necesaria

- 🔗 Localización del terminal basada en la red (localización, modelo, etc.)
- 🔗 Datos genéricos del cliente provenientes de su CRM.
- 🔗 Perfiles genéricos de Partners para incorporarlos al sistema.

Beneficios para su empresa

- 🔗 Obtención de ingresos por cada “Geo bono” enviado al cliente.
- 🔗 Creación de una plataforma Big data de geolocalización a la que los Partners del servicio puedan tener acceso para mejorar el conocimiento de sus clientes, lo que generará ingresos adicionales.

Beneficios para los clientes

- 🔗 Eliminación del Spam en los buzones, que será sustituido por “ofertas en el acto” mucho más útiles y ventajosas.
- 🔗 Aumento del índice de satisfacción de los clientes.

Puntos clave de la comercialización de datos geolocalizados

- 🔗 Aumento de la aceptación de las ofertas del orden del 5% – 15%
- 🔗 Los costes de marketing disminuyen entre un 20% y un 30%
- 🔗 Podrá determinar el grado de movilidad del 80% de sus clientes.



Tfno.: (+34) 917 680 490
Fax: (+34) 913 833 301
C/ Manuel Tovar, 49-53, 28034
MADRID