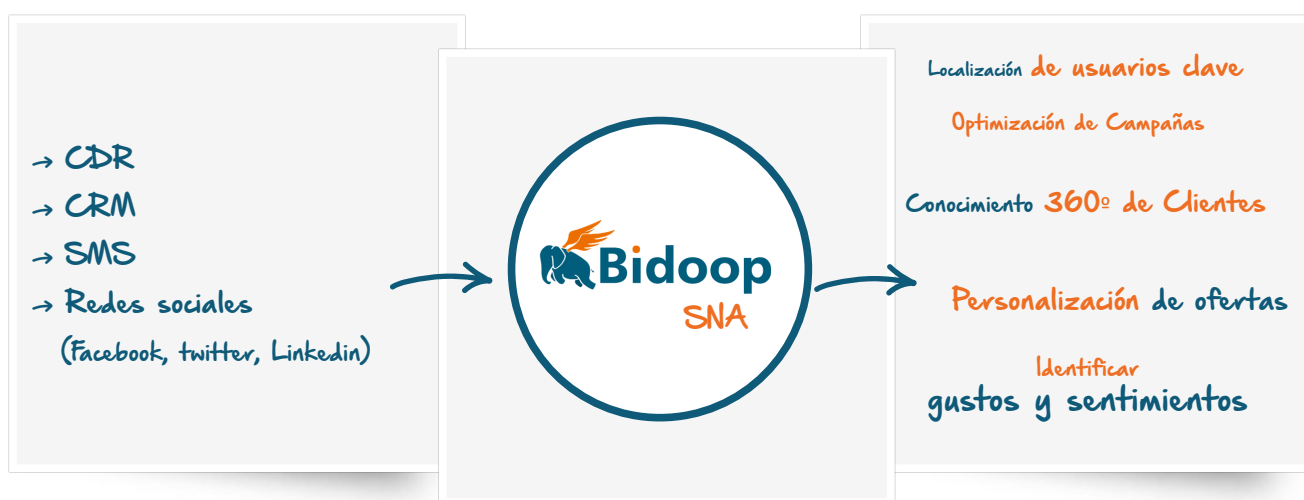




Conozca mejor a sus clientes actuales y potenciales.

BIDOOP SNA permite detectar la relación que sus clientes ejercen sobre su comunidad analizando su actividad a través de las redes telefónicas y de las redes sociales como Facebook o Twitter.

Está formado por un conjunto de herramientas y algoritmos orientados al análisis de la interacción de los clientes de una compañía observando la interacción, personal o agregada por grupos, con su círculo de influencia.



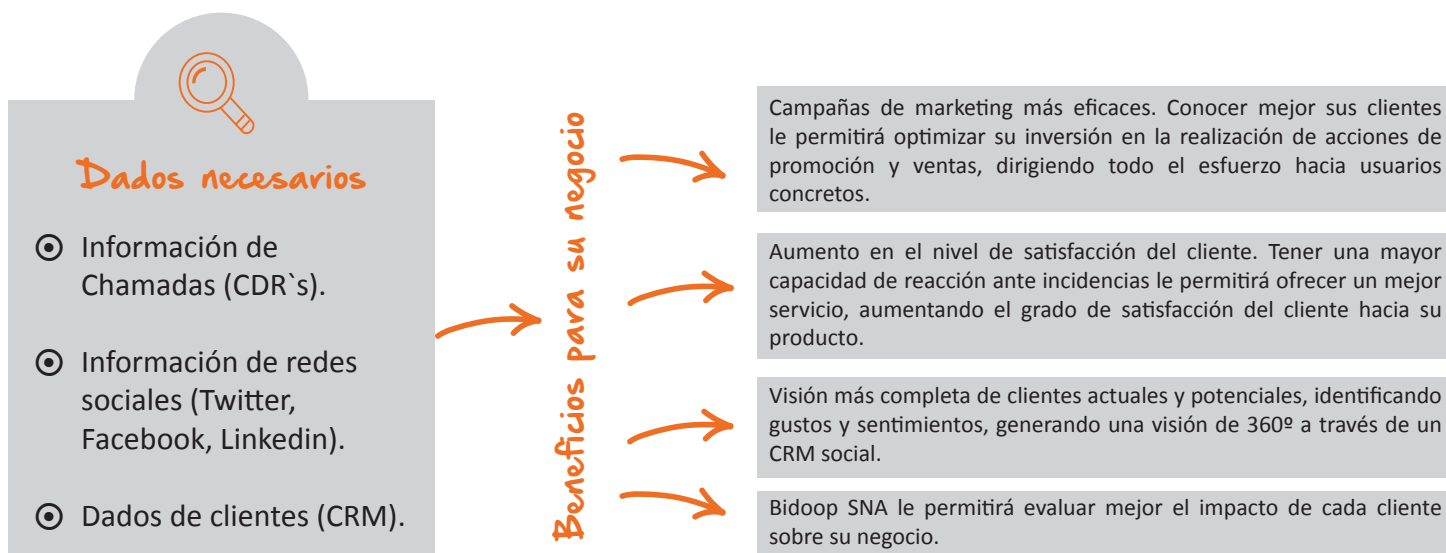
- ⦿ Podrá conocer la existencia de comunidades organizadas en torno a intereses diversos y analizar patrones de comportamiento.
- ⦿ Tendrá capacidad para detectar qué clientes que ejercen el papel de líderes de opinión sobre su comunidad y cuáles son influenciables.
- ⦿ Aumentará su capacidad para dar respuesta, incluso en tiempo real, a incidencias en el servicio.
- ⦿ Otorga un enfoque analítico a la relación entre las personas, una ventaja nunca vista hasta la fecha.

IMPACTO EN SU NEGOCIO

Conozca sus clientes para crear ofertas personalizadas

Con Bidoop SNA podrá aprovechar la información valiosa de la que se dispone. Podrá combinar datos de redes sociales online (Facebook, Twitter, LinkedIn), blogs e páginas Web con el CRM clásico para generar una visión social completa de sus clientes. Bidoop SNA permite afrontar el reto de segmentación y perfilado de los clientes, superando las dificultades para crear ofertas personalizadas.

Se recoge información tanto pública de internet como la información que la compañía tiene en sus sistemas sobre sus clientes.



Captación de nuevos clientes y conservación dos actuales.

Bidoop SNA le permite encontrar nuevas líneas en la competencia con más probabilidades de unirse a nosotros. Analizando los contactos directos con "amigos" de la Rede Social.

Localice aquellos clientes que ya están en su compañía pero que podrían arrastrar a un grupo de personas consigo en caso de salida. Identifique como se agrupan sus clientes. La cantidad de usuarios que utilizan un determinado producto aumenta exponencialmente si estudiamos las características sociales que os une: aficiones, creencias, hobbies o hábitos parecidos.





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