

Oracle Marketing Cloud

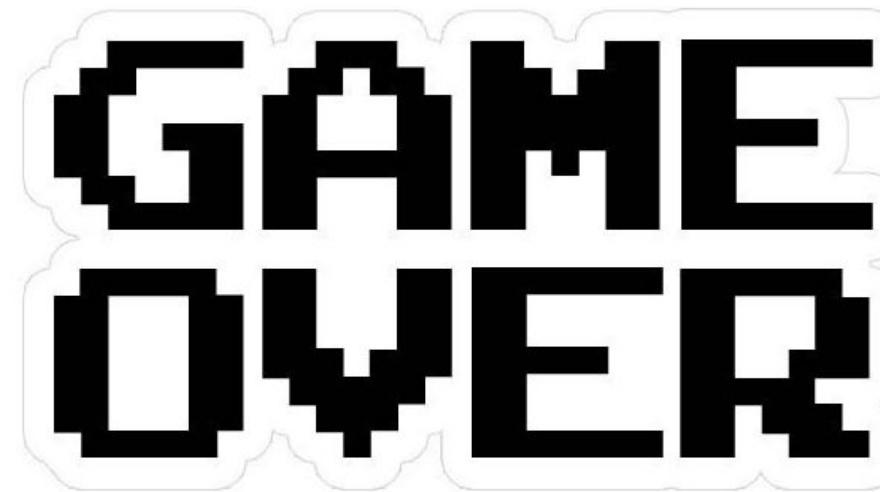
Kiril Dimitrov

OMC Sales Leader Iberia

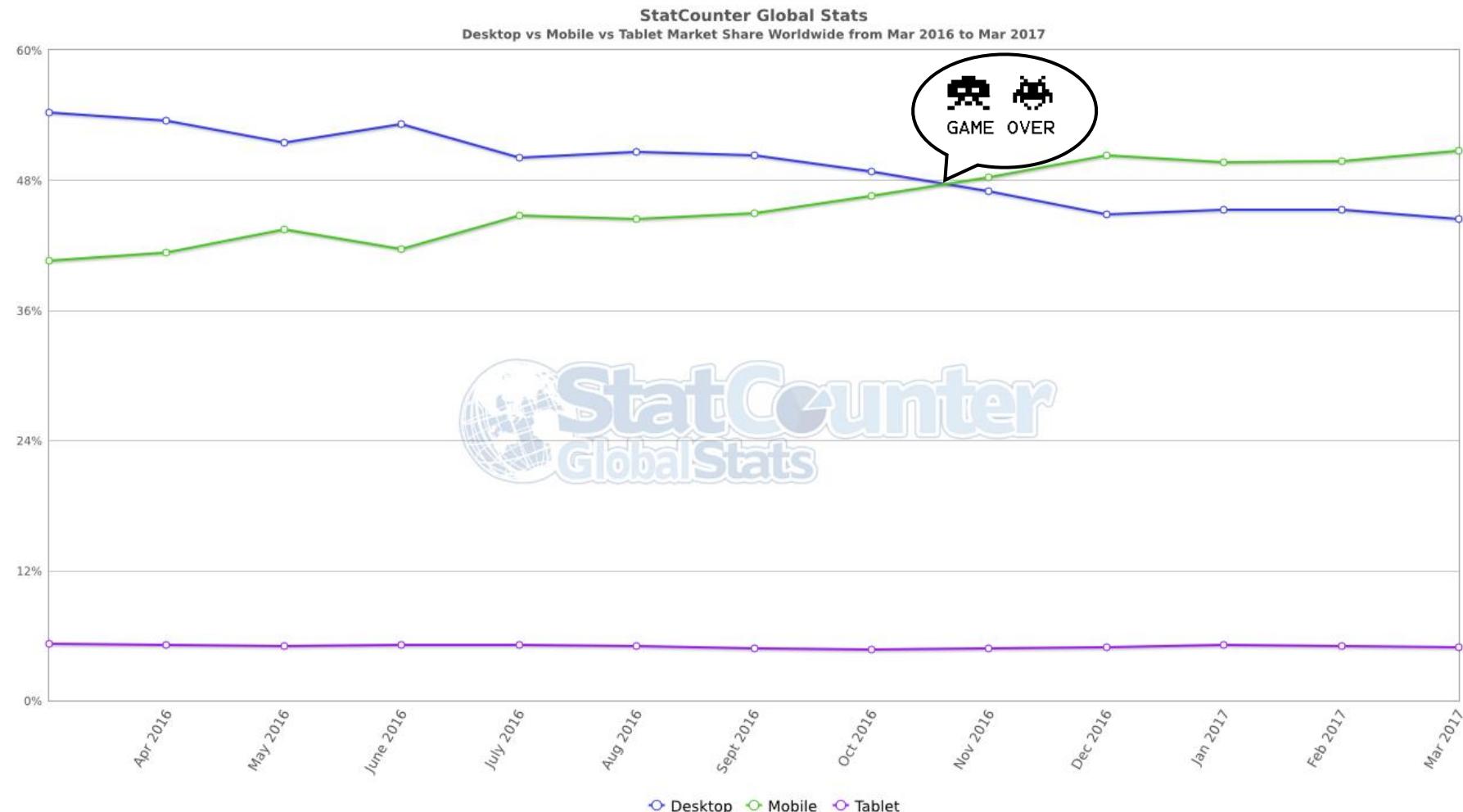
kiril.dimitrov@oracle.com

ORACLE®

A partir de noviembre de 2016, el tráfico **Móvil** ha superado oficialmente el tráfico de **Desktop** en todo el mundo - Stat Counter



Global Desktop vs Mobile vs Tablet



Estadísticas Globales

-StatCounter.com

51%

El uso del móvil

44%

El uso del Desktop

5%

El uso del móvil Tablet

70%

% de personas en los EE.UU.
utilizando dispositivos móviles
durante **la conducción**. -AT&T

Otras Estadísticas Importantes

61%

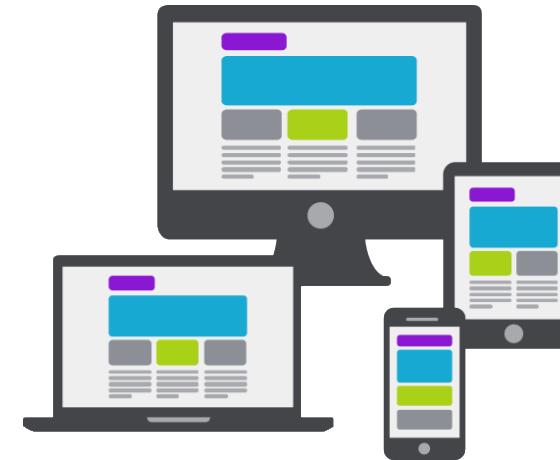
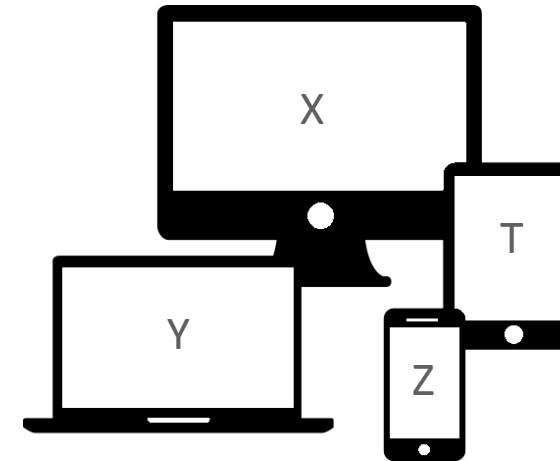
Usuarios que no volverían en un sitio web después de una mala experiencia móvil.

-Google

83%

Usuarios afirman que es imprescindible una experiencia similar en todos los dispositivos

-Wolfgang Jaegel



Por qué Invertir en “Modern Marketing”



Unificar sus Recursos de Marketing

Crear un eje central que permite a sus equipos planificar, administrar y orquestar una estrategia de marketing moderno



Personalizar la Experiencia del Cliente

Atraer y retener a los clientes idóneos mediante la entrega de las interacciones pertinentes a través de todos sus canales de comercialización

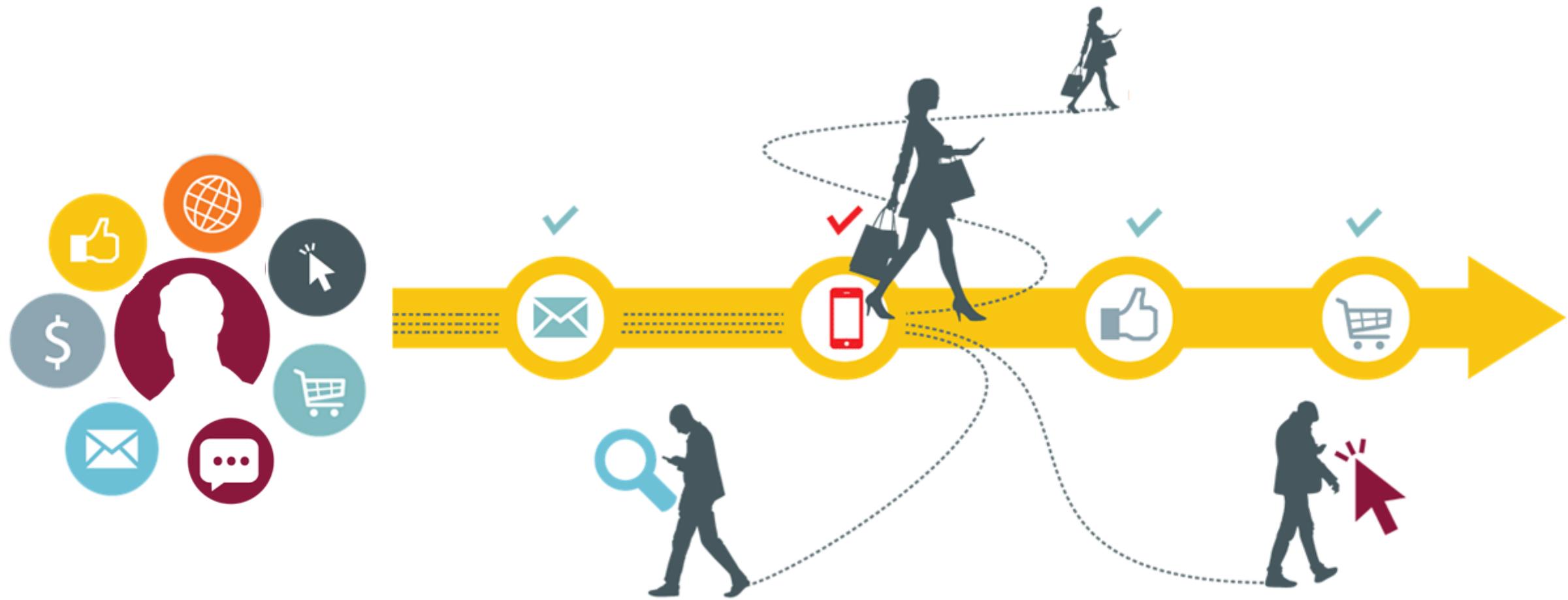


Demostrar el Valor del Marketing

Con una visión unificada de cómo los clientes interactúan con su empresa y generar ingresos a través de cada canal, su equipo tiene los datos que necesita para demostrar el ROI de la comercialización



Objetivo: Conseguir una experiencia personalizada a todos nuestros clientes, sin límite de canales de comunicación y en multi-dispositivo



Marketing sencillo y foco en el cliente, a gran escala

Con Oracle Cross-Channel Marketing, los marketers no necesitan sacrificar sofisticación a cambio de facilidad de uso

Utilización de todos los datos de comportamiento para crear experiencias individualizadas



Personalización de mensajes sin ayuda técnica



Orquestación de experiencias omnicanal en una única vista



3 Objetivos del Marketing

CONCEGUIR

MANTENER

INCREMENTAR

3 Retos Estratégicos

IDENTIFICAR

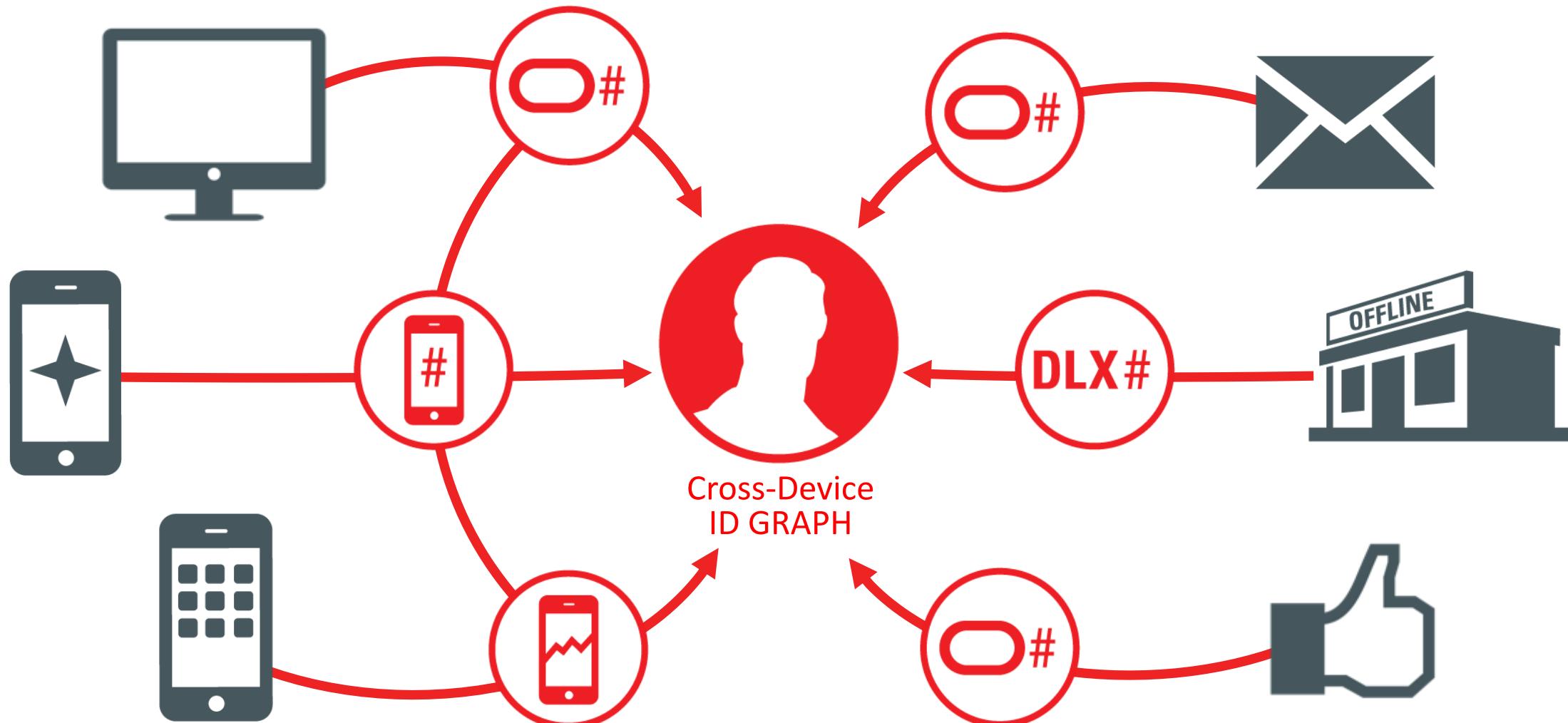
CONOCER

ACTIVATAR

Conecta con el cliente Individualmente en todos los Canales & Dispositivos



Conecta con el cliente Individual en todos los Canales & Dispositivos



El Valor del BIG DATA de Marketing



Incrementar la fidelidad de tus clientes



Mejorar la conversión en tu Web/App utilizando los datos de audiencia



Minimiza el abandono de tus audiencias através de tus activos digitales



Obtener una visión holística de tus audiencias cross-channel/dispositivo



Optimiza ROI vs. la disminución de los presupuestos de marketing



Dirige una experiencia más personalizada: web/app & cross-channel/dispositivo

¿Cómo ayuda el Big Data de Marketing?

Conectar y Organizar los datos de marketing



Centralizar datos de conocidos y anónimos

Unificar identidades de distintas fuentes

Acceder a datos del Audience Data Marketplace

Añadir significado a los datos



Audience Analytics: conocer mejor nuestros usuarios y buscar los mejores

Prospección: buscar nuevas audiencias con modelos look-alike

Crear y ajustar audiencias personalizadas: mejor conversión

Alcanzar y conectar con nuestra audiencia



Activar audiencias en todos los canales y medios (propios y pagados)

Mejorar la experiencia cross-canal de los usuarios

Ganar efectividad en la ejecución de las campañas

Reducir el coste de adquisición de datos







Kiril Dimitrov
OMC Sales Leader Iberia
kiril.dimitrov@oracle.com