

The background of the slide is a photograph of the Oracle Team USA sailboat, a large black catamaran with a tall mast, sailing on the water. The mast features the Oracle logo and an American flag. The Golden Gate Bridge is visible in the background under a clear blue sky. The text 'Oracle Marketing Cloud' is overlaid in a large, white, sans-serif font.

# Oracle Marketing Cloud

Kiril Dimitrov  
OMC Sales Leader Iberia  
[kiril.dimitrov@oracle.com](mailto:kiril.dimitrov@oracle.com)

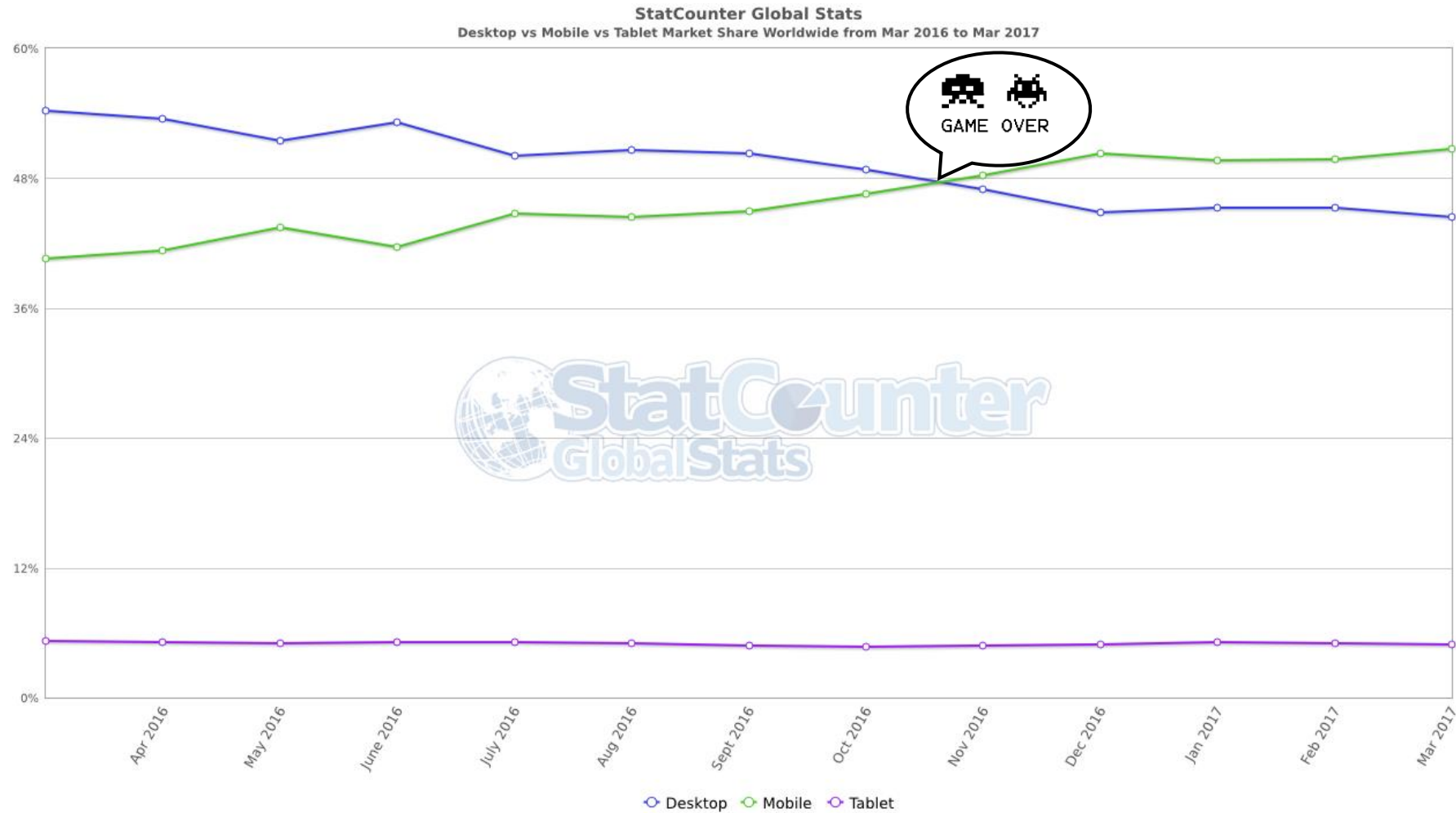
The Oracle logo is located in the bottom left corner. It consists of the word 'ORACLE' in white, uppercase, sans-serif font, set against a solid red rectangular background.

ORACLE®

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

GAME  
OVER

# Global Desktop vs Mobile vs Tablet



# Estadísticas Globales —StatCounter.com

**51%** El uso del móvil

**5%** El uso del móvil Tablet

**44%** El uso del Desktop

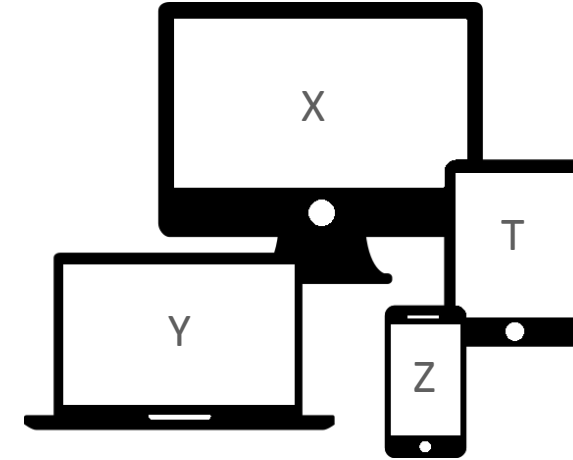
**70%** % de personas en los EE.UU. utilizando dispositivos móviles durante **la conducción.** -AT&T

# 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

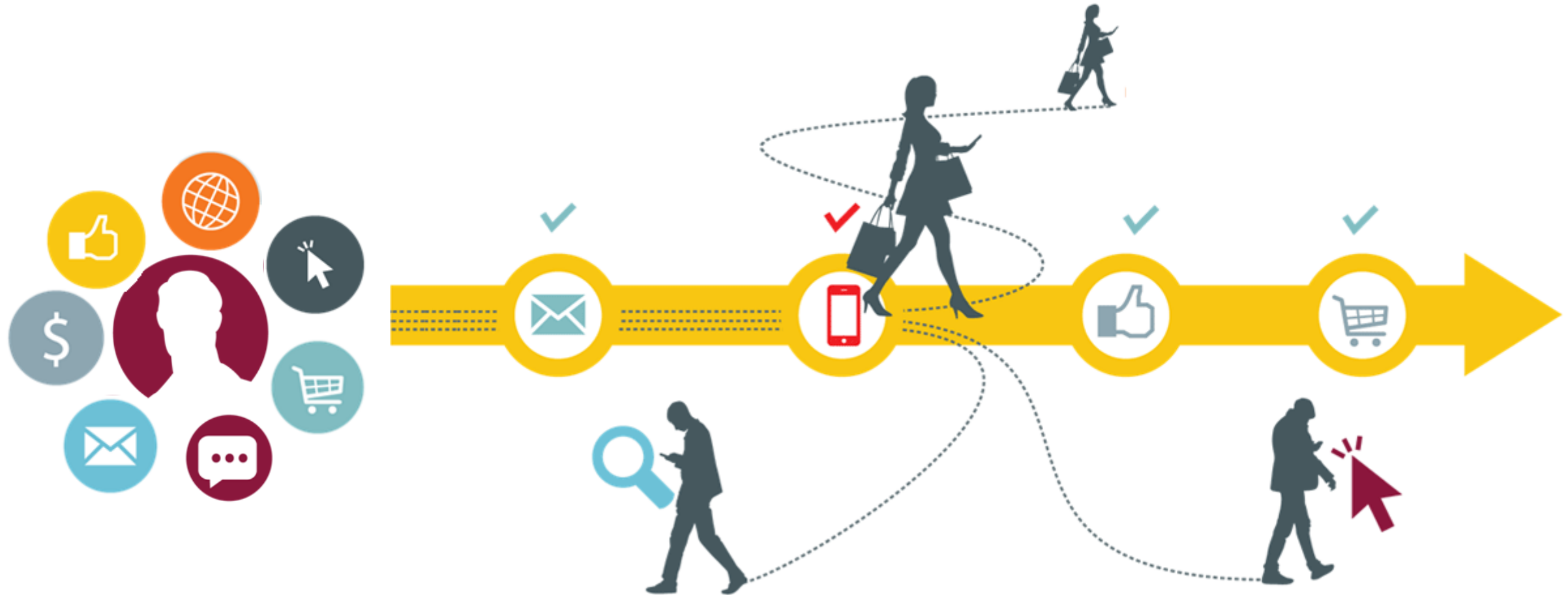


## Demostrar el Valor del Marketing

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 limite 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**

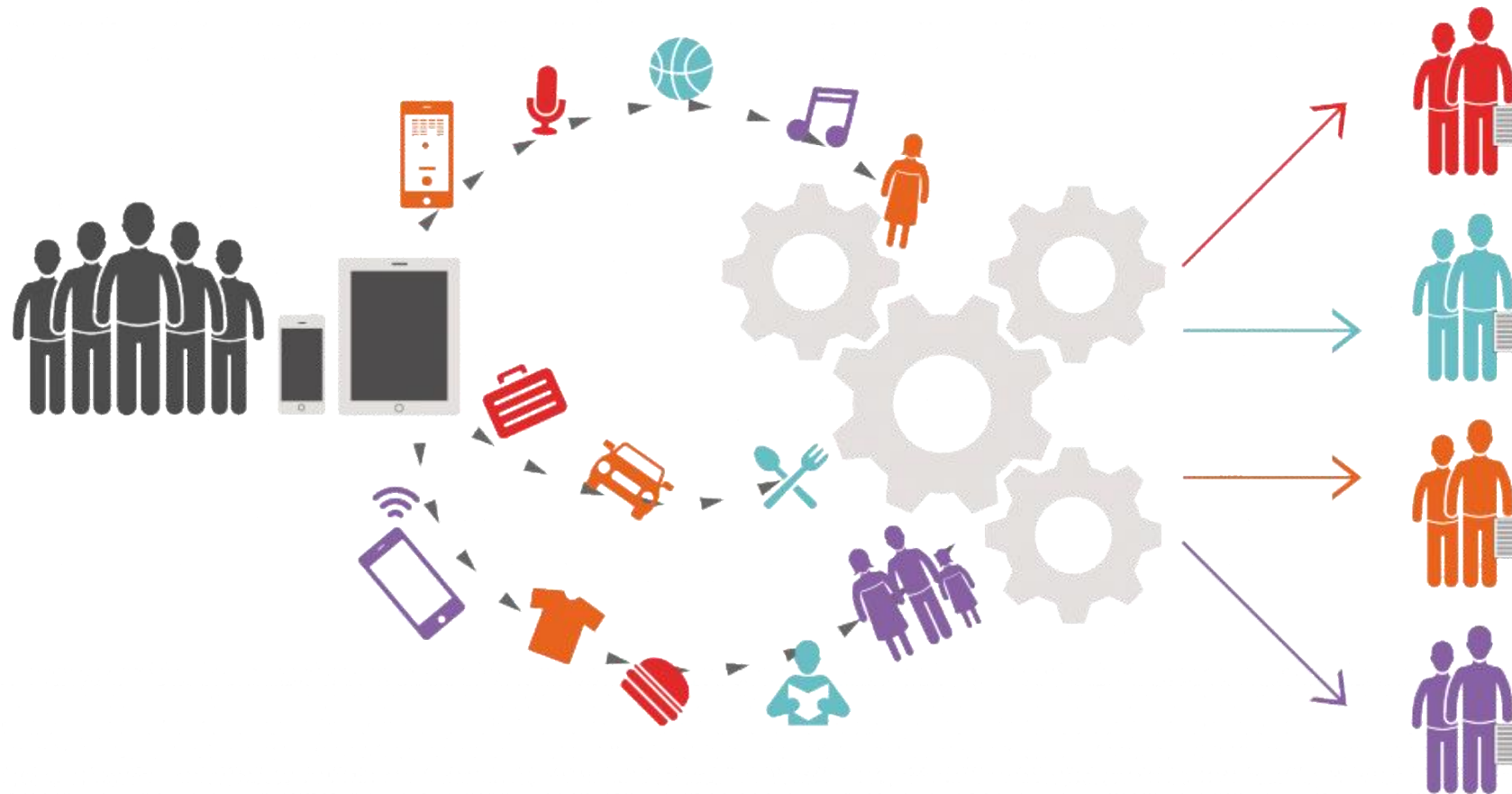


**CONOCER**

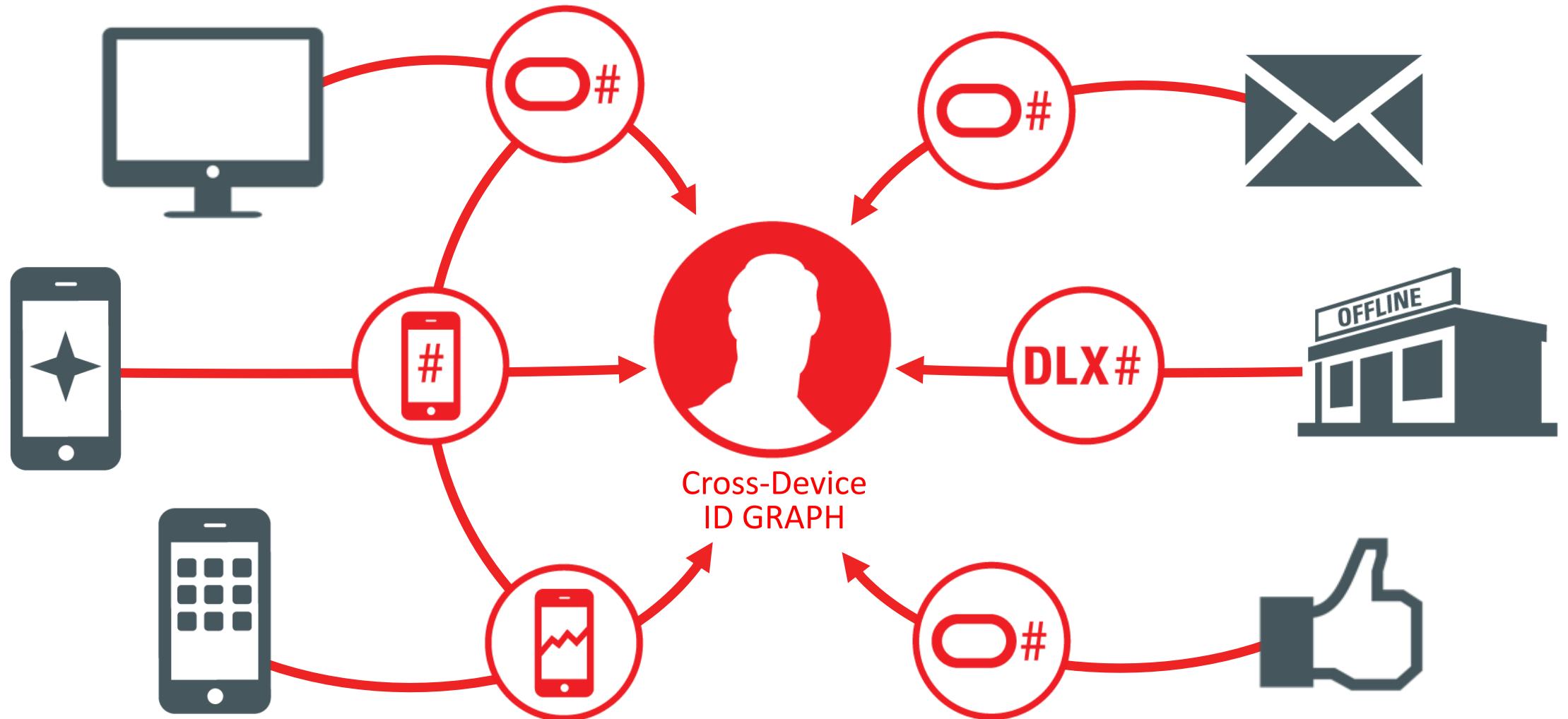


**ACTIVATAR**

## Conecta con el cliente Individualment 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



**Minimiza el abandono de tus audiencias** a través de tus activos digitales



**Optimiza ROI** vs. la disminución de los presupuestos de marketing



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



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



**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](mailto:kiril.dimitrov@oracle.com)