

Solución de

INTEGRACIÓN DE DATOS

para una EXPERIENCIA de
compra DIGITAL relevante

Convierte a los visitantes de tu sitio o tienda digital en clientes leales con nuestras soluciones de personalización.



Donde
hay datos
nosotros
vemos

**Relaciones
Estrategias
Experiencias**



La Organización Basada en Datos

Para los siguientes dos años, los procesos de trabajo inteligentes y las interacciones fluidas entre humanos y máquinas, de las que muchas veces no somos conscientes, serán tan triviales como los sistemas de control financiero de tu organización. Sumemos que la mayoría de los colaboradores usarán datos para optimizar casi todos los aspectos de su trabajo.

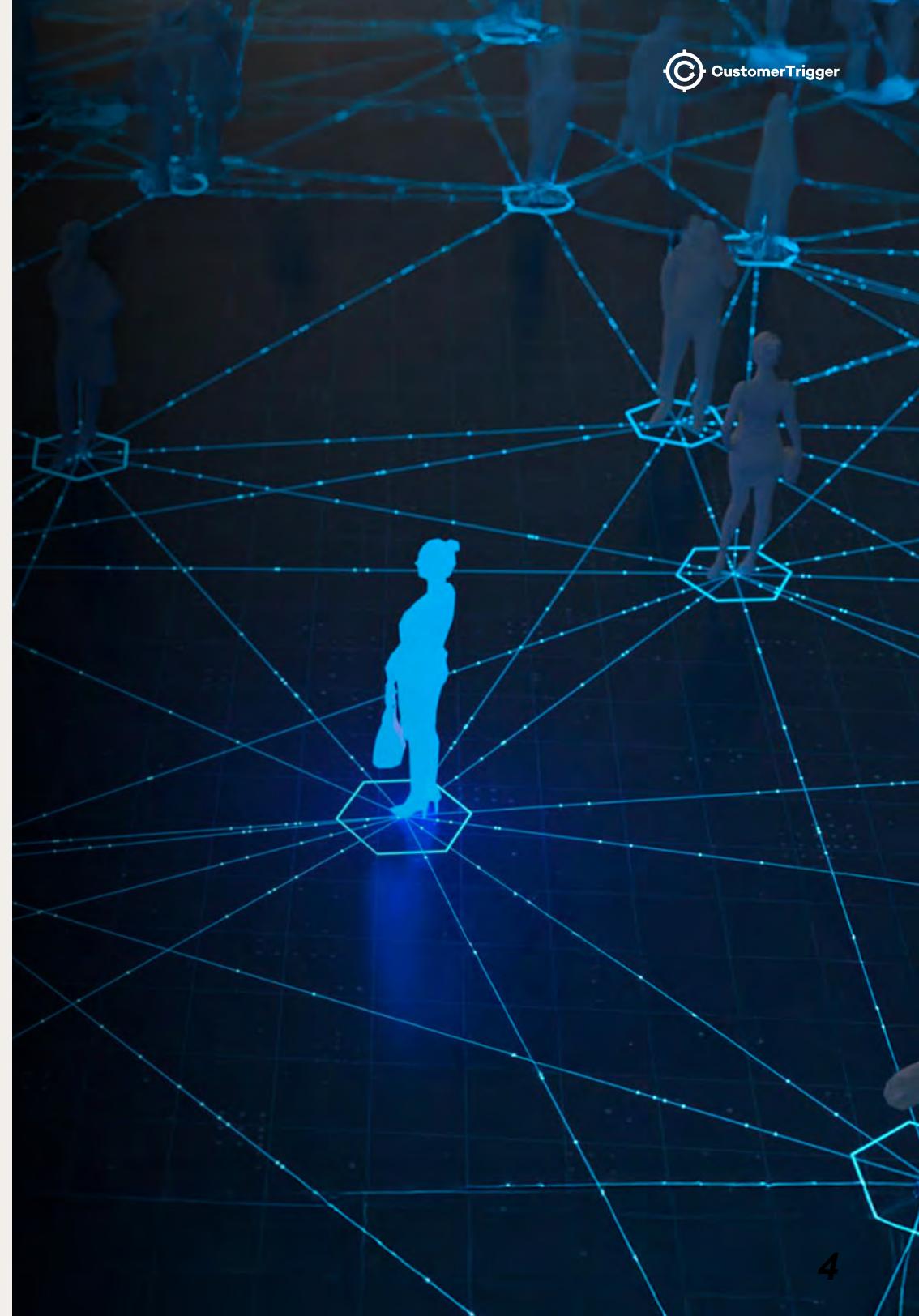
En CustomerTrigger llevamos 8 años haciendo seguimiento a las características de una empresa "basada en datos". Ya hemos visto a muchas compañías exhibir al menos algunas de ellas, y muchas más están comenzando el viaje para hacerlo.

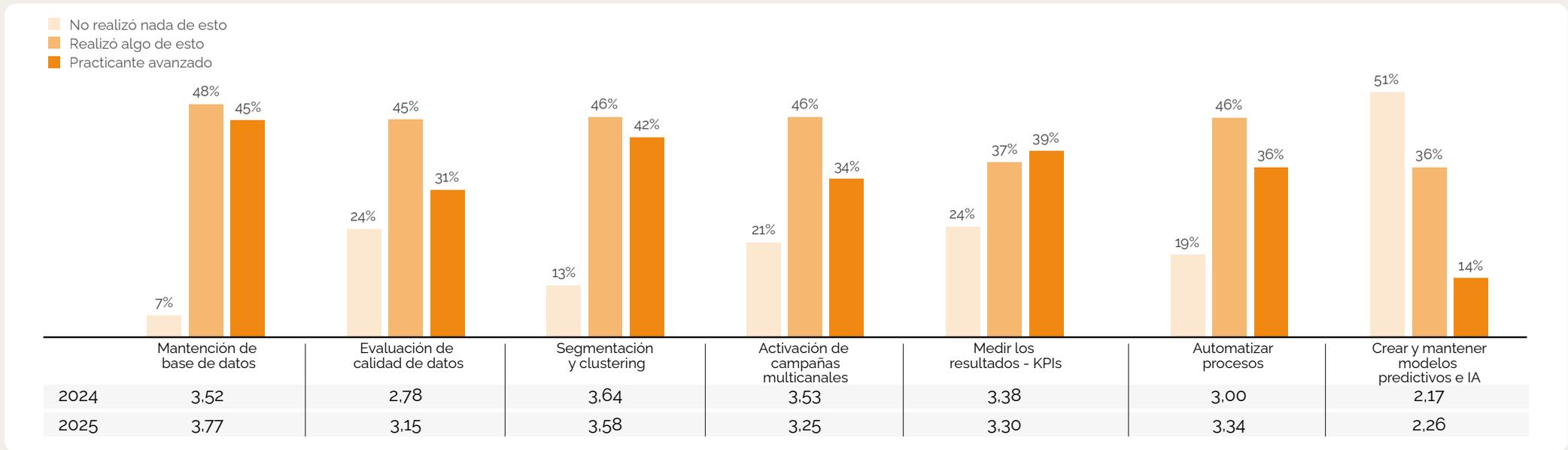
Sumemos que, los importantes cambios regulatorios en materia de protección de datos nos entregan un plazo muy breve para alinear los procesos de tratamiento de datos o enfrentar multas importantes. Cumplir no es solo actualizar "términos y condiciones", es adoptar una estrategia integral. Del mismo modo, es necesario comprender la madurez en el Gobierno de Datos, abordando aspectos como el rol ejecutivo y las áreas donde recae esta responsabilidad.

La PRÁCTICA Data Driven ¿Qué factores la explican?

Se mantienen los niveles de práctica, donde una gran mayoría de organizaciones –50,6%– están alcanzando niveles “avanzados” y “muy avanzados” en Data-Driven, versus 50,3% del 2024. El índice de “Prácticas” se fija en un nivel levemente superior con respecto a 2024, 3,65 versus 3,21.

De mantener nuestro mercado un estancamiento en las prácticas, si la función de datos existe fuera de TI, se administrarán los datos utilizando estándares, reglas y controles de arriba hacia abajo. En este sentido, los datos a menudo no tienen un verdadero “propietario” que garantice que estén actualizados y listos para usarse de diversas maneras. Los conjuntos de datos también se almacenan, a veces por duplicado, en entornos extensos, aislados y, a menudo, costosos, lo que dificulta que los usuarios dentro de una organización –como los científicos de datos que buscan datos para crear modelos analíticos– encuentren, accedan e integren rápidamente los datos que necesitan.





Las "Prácticas" Data-Driven se explican en los siguientes aspectos y que son presentados los índices –2025 versus 2024– para marcar las tendencias, siempre con la escala de 1 a 5, donde 1 es "bajo" y 5 es "alto": mantenimiento e integrar bases de datos (3,77 versus 3,52, sube), calidad de datos (3,15 versus 2,78, sube), clasificación, segmentación y clustering (3,58 versus 3,64, baja), activación de campañas multicanales (3,25 versus 3,53, sube), medición de resultados – kpis (3,30 versus 3,38, baja levemente), automatización de procesos (3,34 versus 3,00, sube levemente) y diseño de "next-best-action" y modelos predictivos usando IA (2,26 versus 2,17, sube levemente).

Cuatro de siete prácticas han aumentado levemente, donde "calidad de datos" es la práctica que registra mayor variación, mientras que la de mayor retroceso es "activación de campañas multicanales".

La oportunidad para la creación de valor está justamente en las prácticas más sofisticadas (a la derecha del histograma), ya que "automatizar procesos" y "diseño de next-best-action con IA" registran una mayoría que "no realiza nada de esto", con 19% y 51%, respectivamente, aunque cabe mencionar que aumentaron con respecto a la medición del 2024. Se estima que la IA generativa y otras tecnologías acelerarán el crecimiento en productividad, compensando parcialmente el descenso en el crecimiento del empleo, contribuyendo a recuperar mayores tasas de crecimiento económico.

En este [enlace](#) puedes acceder al **Estudio El Uso de Los DATOS - Data Driven INDEX.**

Solución para Centralizar y Activar los Datos de la Cartera de Clientes

Las soluciones CDP que explotamos nos permiten centralizar, analizar y activar los datos de tus clientes en una única plataforma. Obtén una visión completa y 360 de cada cliente, personalizando la experiencia del usuario y optimizando tus estrategias de precio en tiempo real.

RECONOCIMIENTO

Ahora puedes saber quiénes son tus clientes.

DATOS

Todas las interacciones con los clientes en una vista completa.

ESTRATEGIA

Mejores personalizaciones y más conversiones.



Reconocimiento

Ahora puedes saber quiénes son tus clientes

Podemos reconocer a los visitantes de tu tienda online y combinar su comportamiento con todos los datos que ya conoces, de manera completamente automatizada y en un solo panel centralizado. De esta forma, tendrás los perfiles de tus clientes llenos de datos, lo que sienta las bases para construir customer journeys y campañas impactantes en todos tus canales.

Datos

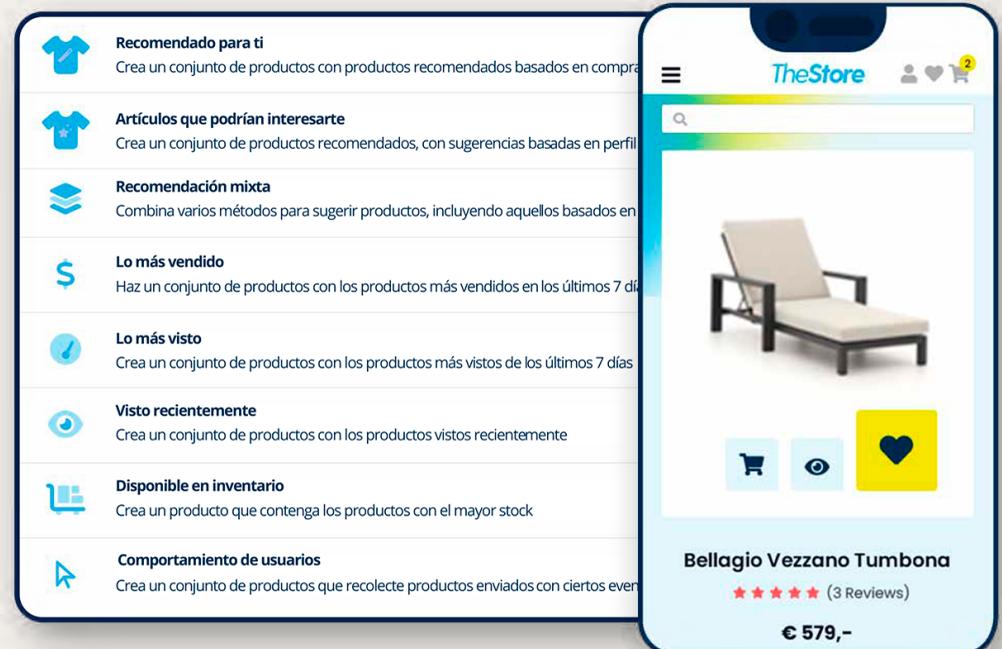
Todas las interacciones con los clientes en una vista completa

Nada es tan molesto como tener datos relevantes almacenados en diferentes sistemas. Con nuestras soluciones, eso es cosa del pasado. Tan pronto como inicias sesión, obtienes acceso a toda la información relevante en unos pocos pasos. Además, esta información se actualiza en tiempo real. Así que siempre tendrás todas las interacciones con los clientes en "una vista completa".

Estrategia

Mejores personalizaciones y más conversiones

Cuando veas todas las interacciones de tus clientes en la pantalla (un verdadero momento "wow") podrás ofrecer al cliente la experiencia más personalizada posible: en tu sitio web, en tus anuncios, a través de tus redes sociales y mediante tus campañas de correo. Serás súper relevante. Ahora puedes aprovechar las mejores oportunidades para aumentar tus ventas digitales.



CUSTOMER DATA PLATFORM

Personalización en el sitio web, email y anuncios publicitarios



¿Cómo funciona un CDP?

Recopilar



Event tracking



Enlaces API



Feed de productos



Perfil 360° de cliente

- Comportamiento en el sitio web
- Compras
- Fase del clic de cliente
- Recomendaciones de productos
- Eventos y campos

A partir de perfiles con todos los datos sobre los consumidores y el customer journey.

Enriquecer



Flujos del Customer journey



Segmentación de audiencias



REcomendaciones

A partir de perfiles con grupos objetivo basados en patrones coincidentes.

Convertir



Personalización web



Email



Journey Builder



Google Ads



Facebook Ads



Display Advertising



Web Push



CSV Export



Webhooks

A través de la personalización del sitio web, emails y anuncios.

¿Por qué nuestra solución puede entregar un alto rendimiento empresarial?

Centralización de Datos

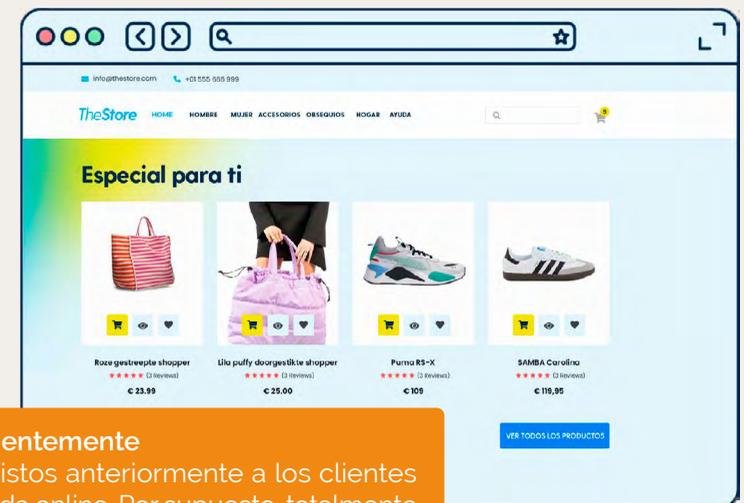
Reúne datos de todas las fuentes posibles (CRM, web, redes sociales, email, etc.) en una sola plataforma. Esto te permite tener una visión clara y completa de tus clientes, facilitando una mejor toma de decisiones basada en datos reales.

Gestión de Lealtad

Fideliza a tus clientes entregando beneficios exclusivos y experiencias gamificadas. Gana el corazón de tu audiencia y fortalece las conexiones con niveles y estados de membresía personalizables. Reglas flexibles sin código y lógica de recompensas. Diversos tipos de bonos e incentivos.

Segmentación Avanzada y Personalización

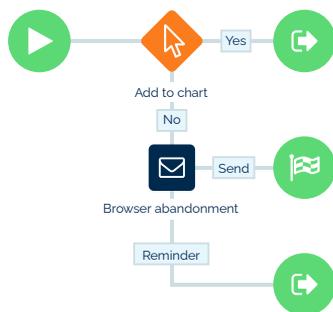
Gracias a las poderosas herramientas de análisis y segmentación, podrás crear segmentos altamente personalizados basados en comportamientos, preferencias y datos históricos. Esto te permite enviar campañas de marketing más relevantes y efectivas, mejorando la conversión y fidelización de tus clientes.



Productos vistos recientemente
Muestra productos vistos anteriormente a los clientes que regresan a tu tienda online. Por supuesto, totalmente adaptado a las características de la identidad de tu tienda. Un enfoque personalizado que mejora la conversión.

Automatización de Marketing

No solo centraliza datos, sino que también los activa de manera automática. Gracias a su capacidad de automatización, puedes crear flujos de trabajo personalizados y lanzar campañas en múltiples canales de manera eficiente, optimizando el tiempo y los recursos de tu equipo de marketing.



Visita abandonada

Haz seguimiento a los clientes que han visitado tu tienda online, pero no han añadido productos a su carrito. Envíales un email de seguimiento para recordarles su visita.





Optimización en Tiempo Real

Monitorea y ajusta tus campañas en tiempo real con análisis detallados sobre el comportamiento de tus clientes. Puedes tomar decisiones rápidas para mejorar continuamente la efectividad.

Personalised Search / Búsqueda Personalizada

Ofrece una función de búsqueda en tu tienda online. ¿Por qué? Porque el 80% de los visitantes que la utilizan tiene intención de compra. Y lo que ayuda aún más, es si puedes personalizar los resultados de búsqueda. Mejora los resultados para los clientes alineándolos con su comportamiento conocido

de búsqueda y compra. De esta forma, tus clientes encuentran lo que buscan con mayor rapidez. Difícilmente podrías optimizar mejor sus recorridos.



Integraciones Simples

Puedes integrar fácilmente con tus sistemas existentes (CRM, plataformas de email marketing, eCommerce, etc.), lo que facilita la implementación sin la necesidad de grandes ajustes tecnológicos.

Capacidades de Servicio

Ecosistema modular de interacciones con clientes basado en inteligencia artificial, enfocado en el engagement del cliente y en la personalización de la experiencia.

Implementación

Los servicios de implementación ofrecen un completo acompañamiento para entregar la flexibilidad táctica con alto alcance estratégico, en la misión crítica de centralizar los datos del cliente y crear experiencias que impacten en resultados.

Mantenimiento

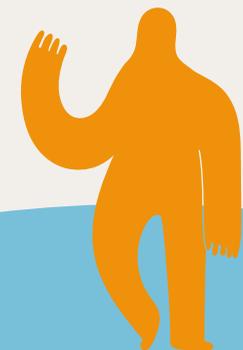
Los servicios de mantenimiento permitirán acceder a la plataforma, generar nuevos flujos y optimizaciones, alcanzar un mejor desarrollo de canales y entregar soporte para maximizar el uso de la plataforma.

Seguridad y Más

Seguridad: ISO 27001 y cumplimiento GDPR (Norma General de Protección de Datos Europea).

"Push" de audiencias hacia redes sociales. Aumenta la conversión al tener la opción de agregar WhatsApp como canal dentro de un flujo (adone).

Al contar con Mailpro (emails) la instalación de cookies se acelera, logrando un mayor seguimiento al comportamiento del cliente.



Caso de Éxito

Autoplanet

Conoce cómo el líder retail de repuestos del sector automotriz logró predecir el comportamiento de sus clientes e impulsar interacciones personalizadas para aumentar la rentabilidad de sus operaciones.

Contexto Competitivo

En la economía digital alcanzar la personalización de interacciones es crucial para responder a las expectativas de consumidores que exigen relevancia y precisión en cada contacto. Aprovechar datos para segmentar y adaptar mensajes permite que las empresas aumenten la efectividad de sus campañas y fortalezcan la lealtad del cliente, un activo estratégico en un mercado altamente competitivo. Esta hiper personalización optimiza el engagement y facilita decisiones en tiempo real, posicionando a las marcas como actores que comprenden y se adaptan al ciclo de vida y comportamiento del consumidor.

Con la creciente competencia y presión sobre precios, los modelos predictivos como Next Best Offer (NBO) y Next Best Action (NBA), apoyados en machine learning, se vuelven cruciales para predecir y ofrecer la mejor recomendación o acción siguiente, basándose en análisis de datos históricos y de comportamiento. Al anticipar las preferencias del cliente, estos modelos aumentan la tasa de conversión y relevancia de cada oferta, creando una ventaja competitiva sólida en un entorno de márgenes ajustados.

Desafío

Autoplanet, compañía líder dedicada a la venta de accesorios y repuestos automotrices, requería de un mecanismo que permitiera predecir el comportamiento de compra de sus clientes e impulsar comunicaciones dirigidas para impulsar una siguiente mejor compra basado en el análisis del comportamiento histórico del cliente.

Los desafíos implican el reconocimiento dinámico del comportamiento de compra, definición estratégica de estímulos, canales y siguientes mejores recomendaciones automatizadas para impulsar un relacionamiento óptimo que apalanque la experiencia del cliente.

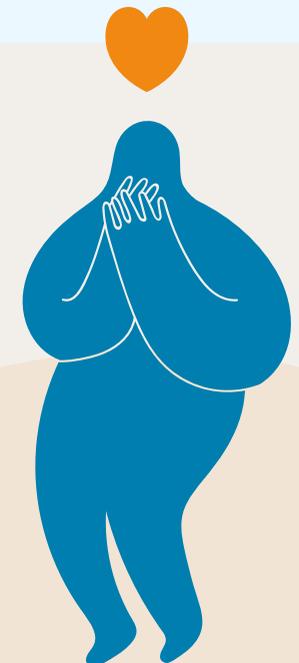
Solución: Data Driven & Marketing Automation

Desarrollo del modelo predictivo de productos para clientes, basado en el historial de consumo, mediante técnicas de Machine Learning e Inteligencia Artificial. Permitiendo identificar patrones de comportamiento para anticipar las necesidades de cada cliente.

Diseño y orquestación de los viajes del cliente con personalización dinámica de contenidos según interés detectado. Esto no solo permitió priorizar los SKUs más relevantes para cada cliente, sino también sus preferencias por categorías y familias de productos, logrando así maximizar la relevancia de las recomendaciones y potenciar las oportunidades sobre el enfoque de ofrecimiento de aquellos artículos con mayor probabilidad de compra.

Resultados

- El modelo predictivo alcanza ROI de 528%
- Solución genera una contribución x21
- Personalización del 60% en contenidos dinámicos
- 3 meses para el entrenamiento del modelo
- Paso a mercado en solo 4 semanas
- +8 puntos en OR





Perfil Corporativo

Somos una organización que toma decisiones basándose en datos, para mejorar el Ciclo de Vida y la Experiencia del Cliente, asignando un alto impacto en los resultados. Entregamos la habilidadt única de orquestar procesos que permitan optimizar el Valor de Vida del Cliente:

- Adquisición y “on board” de clientes
- Venta cruzada y venta de productos afines al giro del negocio
- Lealtad y recomendación
- Retención y renovación
- Recuperación y reconexión de clientes

Nuestra mirada investigativa propone la implementación de diálogos efectivos con buenas interacciones en forma continua, para reemplazar el actual foco de corto plazo de interacciones en un momento particular. Las empresas deben desarrollar su memoria corporativa en función de cada cliente para habilitar una conversación fluida y continua por todos los canales.

Conecta [aquí](#) con un especialista.



¿Qué Hacemos?

Ayudamos a que las Compañías se Centren en el Cliente y se Integren en el Diálogo. Establecemos, Nutrimos y Expandimos las Relaciones con los Clientes.

Nuestro Objetivo

Mejorar e implementar programas de clientes tendientes a administrar de manera singular la comunicación (campaign management), con el objetivo de optimizar el ciclo de vida del cliente para maximizar su valor.

¿Cómo lo logramos?

A partir del descubrimiento y revisión de procesos frustrados, tales como:

- Procesos manuales desarticulados o ineficientes en materia de datos.
- "Gobernabilidad" limitada en la comunicación con el cliente.
- Falta de una verdadera vista única del cliente o visión 360.
- Dificultad para determinar y conocer las preferencias individuales del cliente.
- Baja visibilidad de los indicadores claves de desempeño (Kpis) y gestión fundamental sobre los clientes.



Artesanos de Clientes

La calidad del equipo CustomerTrigger es el fundamento de nuestra capacidad de servir al cliente. Por esta razón, enfocamos los esfuerzos en la identificación de personas que sean excepcionales, que busquen desarrollar sus talentos y que gusten de trabajar en un ambiente que fomentará su crecimiento como líderes en el rubro.

Contamos con una estructura profesional que asegura que podamos desarrollar cada solución "a mano", al igual que un artesano inventa y fabrica elementos únicos y excepcionales. Tenemos la capacidad de levantar y entregar rápidamente al equipo de trabajo adecuado, con la experiencia necesaria y la disposición que nuestros clientes necesiten.



Nuestros Pilares



Insight

Ponemos al cliente en Contexto. Brindamos herramientas y soluciones necesarias para predecir los comportamientos futuros y preferencias de cada cliente de su cartera.



Journey

Proporcionamos continuidad en los diálogos con los clientes, orquestando conversaciones en un ecosistema omnicanal.



Experience

Proveemos soluciones que mejoran la experiencia del cliente. Correlacionamos variables de la experiencia del cliente para facilitar mapas de oportunidades y soluciones centradas en el cliente.

Donde hay DATOS, nosotros vemos ESTRATEGIAS

DATOS

Convertimos datos en insights.

CRM

Impulsamos un relacionamiento inteligente.

LEALTAD

Aumentamos la retención y la adherencia de tus clientes.



Visita nuestro [portafolio de servicios](#).

DATOS . CRM . LEALTAD

Somos una organización que toma decisiones de basándose en datos, que coordina con las mejores prácticas el Ciclo de Vida y la Experiencia del Cliente, para generar un alto impacto en los resultados. Entregamos la habilidad única de orquestar procesos que permitan optimizar el Valor de Vida.

CustomerTrigger

Somos una compañía independiente que provee servicios, asesora y genera habilidades en organizaciones interesadas en mejorar e implementar programas de clientes, tendientes a administrar de manera singular la comunicación con el cliente, con el objetivo de optimizar el ciclo de vida para maximizar su valor.



Zona de Recursos

Nuestro Centro de Recursos le permitirá acceder a herramientas para Centrarse en el Cliente, Impulsar Efectividad y Aumentar la Eficacia de Marketing. Puede ingresar a esta sección en nuestro [sitio web](#).

Para la obtención de una copia electrónica o física autorizada de este documento, favor contactarnos en los canales disponibles en www.CustomerTrigger.com.



Si necesitas más detalles o requieres una demostración de cómo funcionan nuestros servicios, puedes contactarnos en el siguiente enlace:

[!\[\]\(0a023d01ac3b7c728c29528b0758e35e_img.jpg\) Conecta aquí con un especialista](#)