

Servicios Profesionales

Protección y Privacidad de Datos

Asegura la privacidad de los datos de tus clientes.
Diseña y automatiza el programa de protección
de datos y consentimiento.



Donde
hay datos
nosotros
vemos

**Relaciones
Estrategias
Experiencias**

Definición de Estándar y Brechas en Tratamiento de Datos Personales

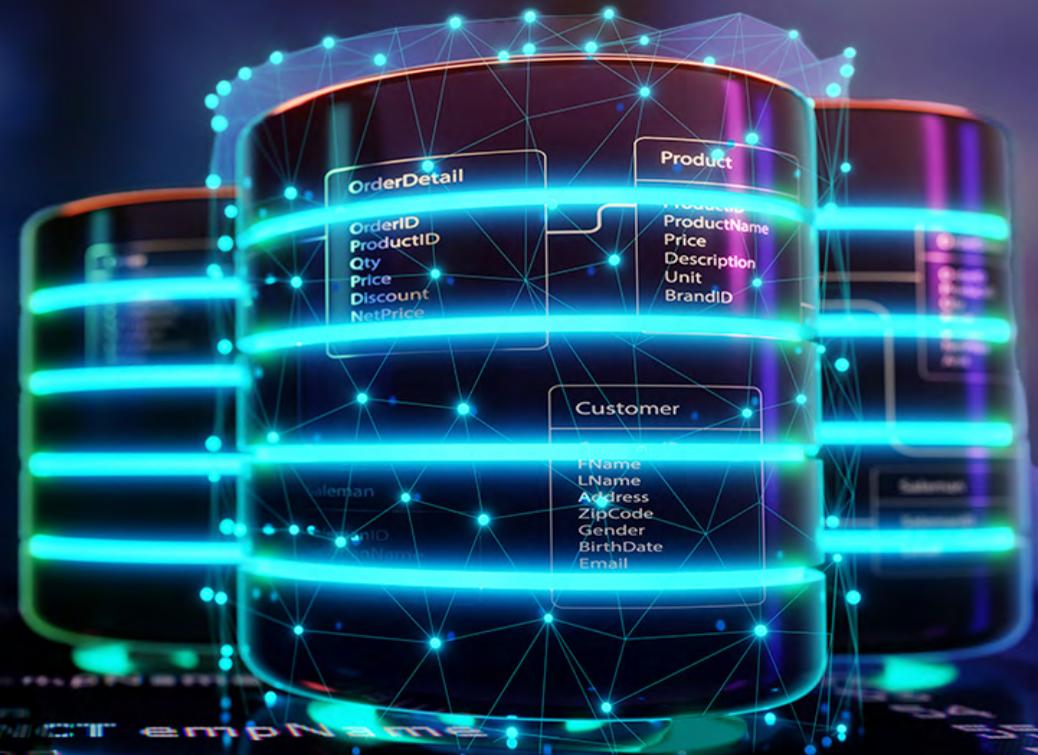
La Protección de Datos Personales es un asunto crítico que aumenta su relevancia cada año en materia de privacidad y ciberseguridad para la ciudadanía, por un lado, y crecimiento económico para las naciones a través de una acelerada expansión de las transacciones digitales y la transterritorialidad que ello amerita.

Pero mientras los consumidores eluden los efectos comerciales de las empresas y toman cada vez más conciencia de la huella digital que aportan, los reguladores, por su parte, aumentan las restricciones de privacidad.

Entonces, las compañías tienen la oportunidad de construir ventajas competitivas a partir del cumplimiento en la protección de datos de sus clientes.

La gran adopción de tecnología digital por parte de los ciudadanos crea más y más datos, que abren la oportunidad para que las organizaciones adhieran a sus clientes, con servicios personalizados y que mejoren la experiencia.

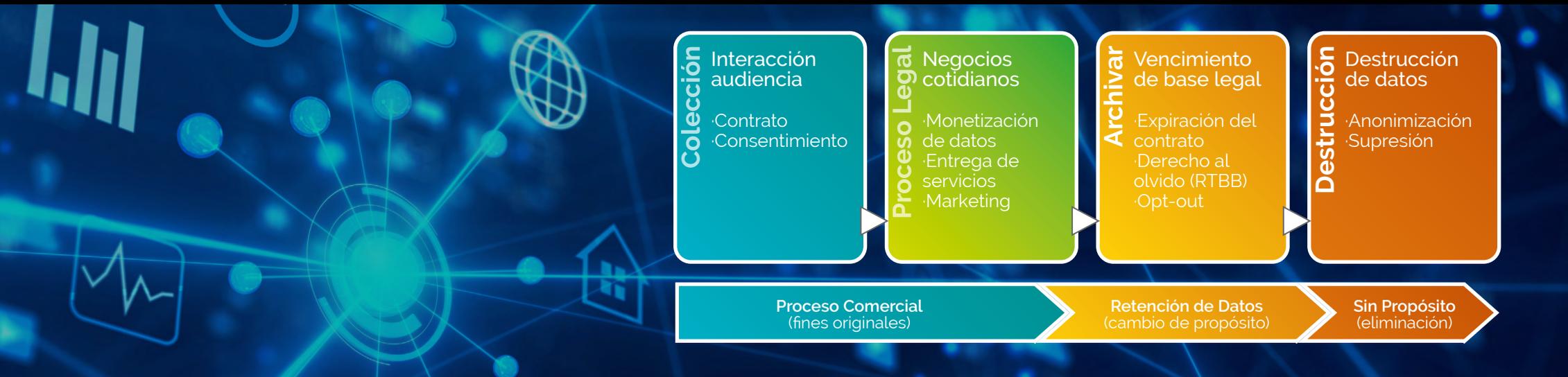
Por lo tanto, los datos del consumidor están transformando claramente el modelo de negocio, y las compañías son responsables de administrar la información que recopilan, su tratamiento y cómo la comparten.



Ciclo de Vida de los Datos Personales

Así como comprendemos el ciclo de vida del cliente, del mismo modo existe la posibilidad de observar el ciclo de vida de los datos personales con 4 procesos claves: colección, procesamiento legal, archivo y destrucción.

Una visión integral de este ciclo permitirá una forma más precisa y clara para identificar los riesgos inherentes al procesamiento de datos personales, con el fin de que sean mitigados.



Colección: es el primer eslabón del ciclo, que se sustenta en la interacción con los interesados o audiencia.

Procesamiento Legal: la relación de negocios por interés legítimo abre este nuevo proceso. Se abren las oportunidades de la monetización de datos.

Archivo de Datos: esta etapa se debe activar en las organizaciones una vez que existe "vencimiento de la base legal" o expira la base de legalidad para el cual fue otorgado el permiso.

Destrucción: esta última etapa busca la eliminación de datos que ya no tienen un propósito de uso. La anonimización y la supresión de ellos son algunas técnicas utilizadas en esta fase.

Cómo Alcanzar el Estándar Requerido

Para alcanzar un nivel óptimo en materia de protección de datos, nuestro equipo podrá desplegar capacidades para:

- 01** Diseñar tu **Estrategia para el Gobierno de Datos**.
- 02** **Identificar Riesgos** en el tratamiento de datos personales.
- 03** **Establecer Modelos Preventivos** con la figura del "Delegado de Protección de Datos".
- 04** Definir mecanismos eficientes para la **Administración del Consentimiento** de tus clientes.
- 05** **Capacitar a tu Equipo** para asegurar una visión común.

01

Estrategia para el Gobierno de Datos

Podremos aumentar el nivel de madurez respecto al uso y gestión de datos dentro de la empresa. Para esto es clave definir los aspectos claves del gobierno de datos: seguridad, privacidad, democratización, precisión, alcance tecnológico y cultura.

02

Identificación de Riesgos en el Tratamiento

Análisis de documentación general, entrevistas para detectar las brechas más relevantes en las operaciones actuales y los requerimientos de la nueva ley. Se considera un proceso transversal en la organización, mediante el levantamiento de estado del arte a nivel institucional (documentación, medidas implementadas) y análisis de brechas respecto a disposiciones normativas y plan institucional dispuesto localmente.

03

Figura del Delegado de Protección de Datos y Seguridad

GDPR (regla general de protección de datos europea) contempla la figura del “delegado de protección de datos”, que tiene entre sus funciones las de informar y asesorar al responsable de la base de datos o al encargado y a sus empleados sobre las obligaciones que tienen en materia de protección de datos, así como supervisar el cumplimiento. Nuestros servicios permitirán dibujar la figura del delegado de protección de datos que establece GDPR como referencia.

Estableceremos completas recomendaciones, definición de roles, cadenas de mando y coordinación para nombrar a un delegado de protección de datos dentro de la organización.



04

Administración del Consentimiento

Marco de trabajo para el desarrollo de la "Plataforma de Administración del Consentimiento". Esto considera la entrega de un documento como insumo para que el equipo de gestiones comerciales y TI pueda poner en marcha los sistemas de Opt-in y Opt-out en las tecnologías de interacción o CRM, como también en el modelo de datos sugerido para estos fines. Proveremos los procedimientos para el uso de información en los sistemas.

05

Servicios de Capacitación

Programa de formación asincrónico (video grabado). Proveremos material como lectura complementaria para reforzar las actividades de aprendizaje de los profesionales.

Dentro del servicio, consideramos la construcción de un diagnóstico mediante una prueba de evaluación de riesgo, que permita determinar el nivel de conocimiento en privacidad y protección de datos de los colaboradores.



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 habilidad 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:

[!\[\]\(7377a3302f3d0fb3a834bf90f4594228_img.jpg\) Conecta aquí con un especialista](#)