



www.fharos.com.ar

T 54 11 4856 8929

Av. Warnes 374

Buenos Aires, Argentina

Seguinos en ▶



twitter.com/Fharostech

CAMPAÑAS DE MARKETING AUTOMATIZADAS



Nap Travel, una de las agencias líderes dentro del mercado del turismo vacacional en Argentina confió en FHAROS para el desarrollo de una aplicación que integre dos importantes aspectos de su negocio: La campaña publicitaria y su cartera de clientes.



El Desafío ▶

Transformar la manera de comunicar campañas publicitarias a los clientes de forma rentable.

La Problemática ▶

La unificación de las bases de datos de clientes y su segmentación es un trabajo de varias horas cuando se disponen de sistemas aislados. Sumado a esto, el procesamiento de los resultados de las campañas publicitarias (feed-back) y “el cruce” de datos con una base de clientes cada vez más voluminosa hace que los envíos de campañas de marketing se transformen en una tarea imposible de gestionar manualmente.

La incorporación de nuevas tecnologías de comunicación publicitaria obliga a las compañías innovadoras como Nap Travel a emplear formas modernas de administrar dicha información.





www.fharos.com.ar

T 54 11 4856 8929

Av. Warnes 374

Buenos Aires, Argentina

Seguinos en ▶



twitter.com/Fharostech

La Solución ▶

Desde FHAROS se trabajó profundamente en una solución integral que, luego de una etapa de análisis que incluyó a las diferentes fuentes de información y el estudio del proceso de hacer marketing dentro de la empresa, se logró junto con Nap Travel la elaboración de un flujo de trabajo que permite la correcta gestión de cada contacto y así se logre una comunicación efectiva que no se envíe de manera controlada a los clientes y que se enfoque en el público objetivo deseado.

El Resultado ▶

El resultado es una base de datos de clientes única que permite gestionar las campañas específicamente según una serie de parámetros que integran diversas variables de negocio y permiten segmentar cada envío a un conjunto de clientes en particular. Una forma automatizada de seleccionar los clientes para el envío de campañas de marketing, gestionar eficazmente cada contacto realizado y obtener estadísticas que permiten conocer los deseos de los clientes.

Los Beneficios ▶

Los mayores beneficios logrados son los significativos ahorros en inversión publicitaria, seguido de un mejor y más rico seguimiento de cada campaña de marketing. Por último, se ha logrado identificar con mayor precisión los intereses de los clientes ya que las herramientas de medición hacen esto posible.





www.fharos.com.ar

T 54 11 4856 8929

Av. Warnes 374

Buenos Aires, Argentina

Seguinos en ▶



twitter.com/Fharostech

Tecnologías utilizadas ▶

La base de datos de clientes está basada en Microsoft SQL en su versión Standard. El sistema de gestión y la explotación de los datos se realizó con Business Objects XI. Esta herramienta de inteligencia de negocios logra mejorar los procesos comerciales generando reportes de importante valor agregado potencia la toma de decisiones de manera ágil y sencilla.

Los nombres de las empresas y productos aquí mencionados pueden ser marcas comerciales de sus respectivos propietarios

