



Jak inteligentnie
zarządzać
doświadczeniem
klientów
wykorzystując dane?

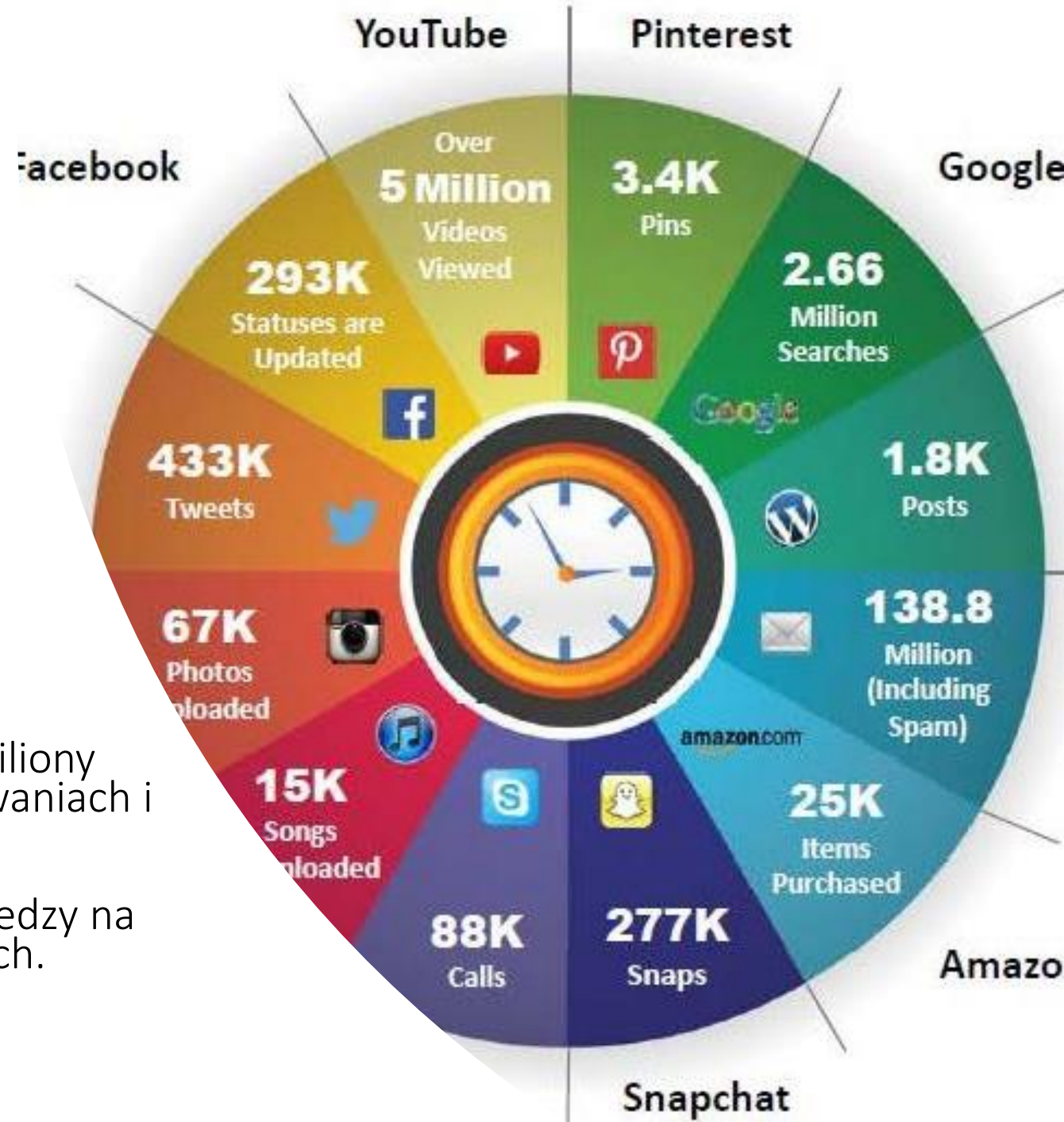
Tomasz Dziobiak – prezes zarządu

Materiał służy inspiracji

Dane są wszędzie.

Codziennie do sieci, użytkownicy wrzucają miliony danych przekazujące informacje o ich zachowaniach i zaangażowaniu

Aplikacje, social media i treść dostarczają wiedzy na temat zainteresowań oraz intencji zakupowych.





Nazywam się Tomasz Dziobiak i z pasji do danych w 2013 roku założyłem agencję zajmującą się **big data marketingiem**. Toteż na co dzień pomagamy firmom w rozwoju sprzedaży i marketingu.



Dzięki kampaniom prowadzonym o dane zaufało nam wielu klientów



25 000

zrealizowanych
kampanii internetowych
w II H 2019 roku



10 000

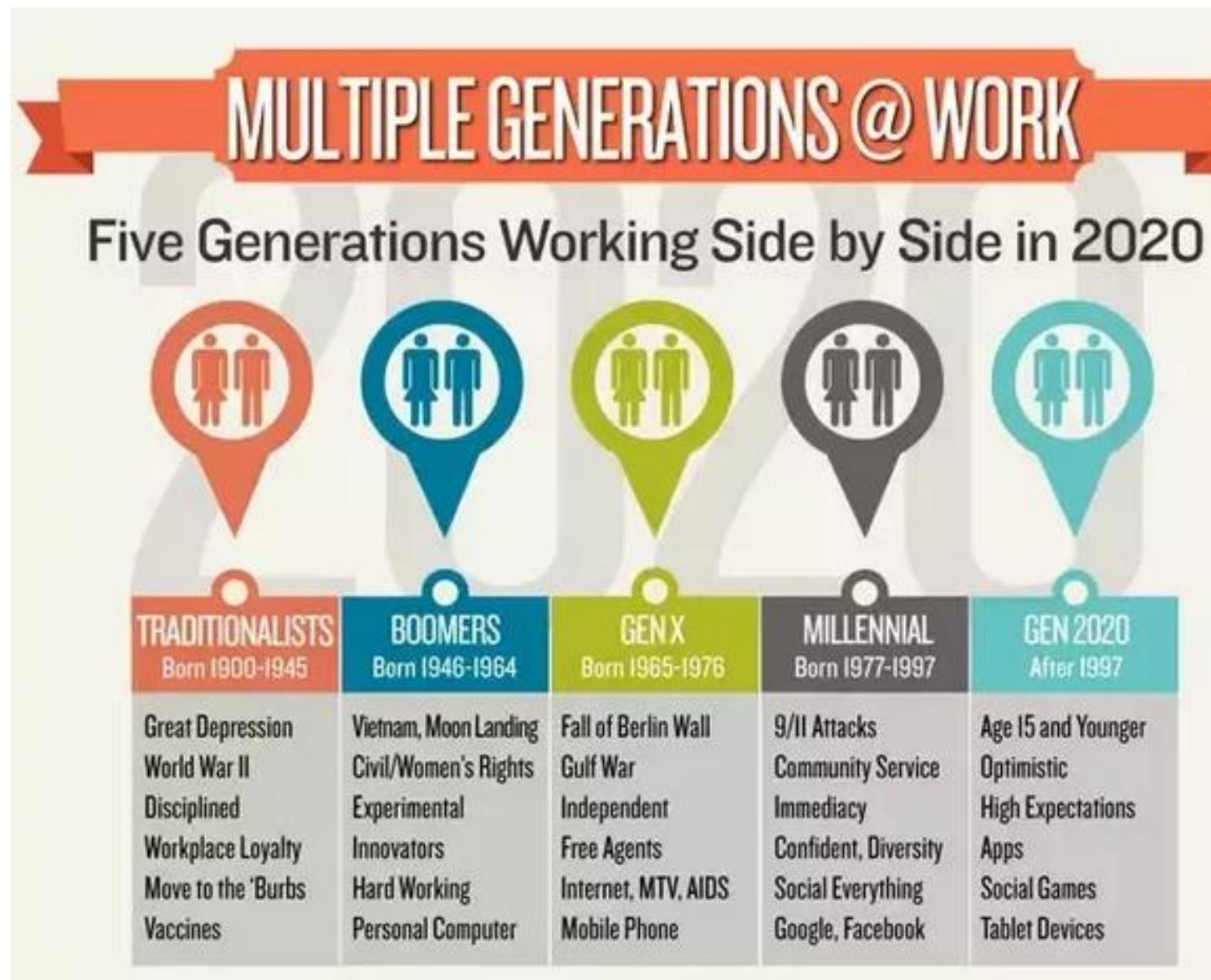
Przygotowanych analiz
do kampanii lead
generation

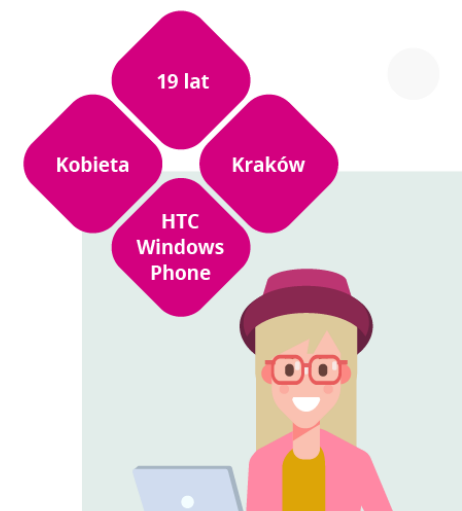


Ponad 1000

zadowolonych klientów

Zawsze
pamiętamy, że
każdy jest inny

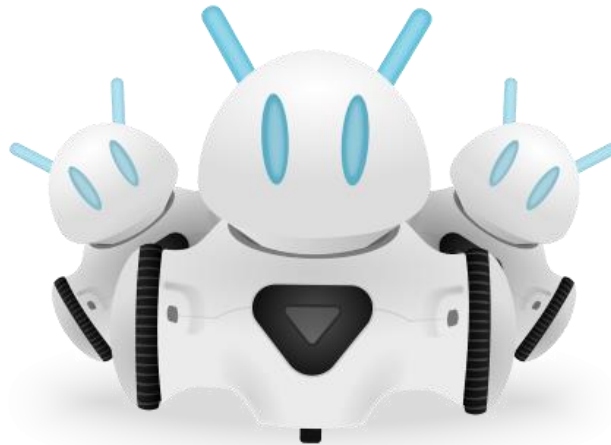




DBIS Na podstawie danych z urządzeń, z których korzystają odbiorcy, możliwe są predykcje zachowań konsumentów.



Sprzęt AGD i eZdrowie

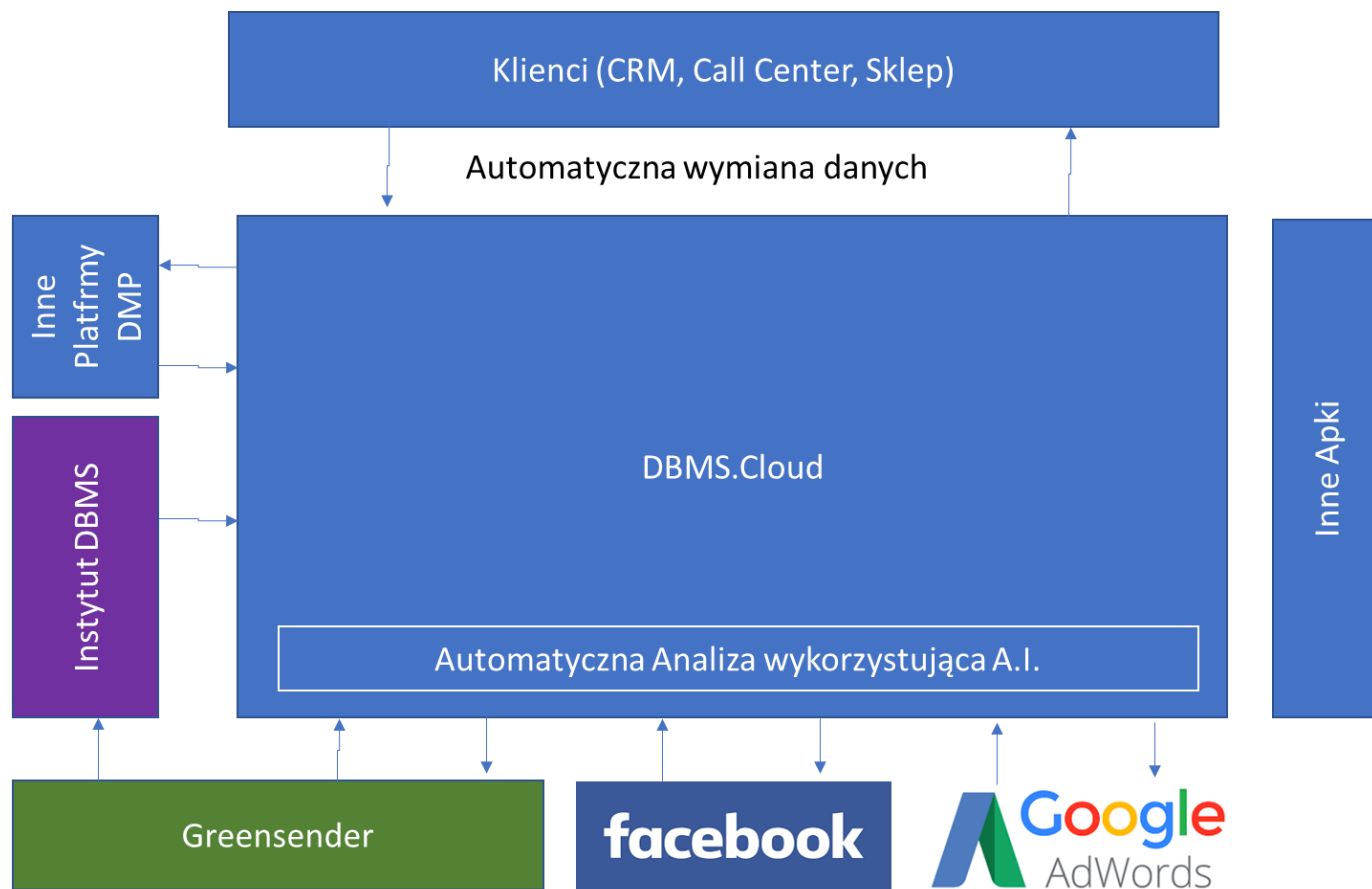


Zabawki

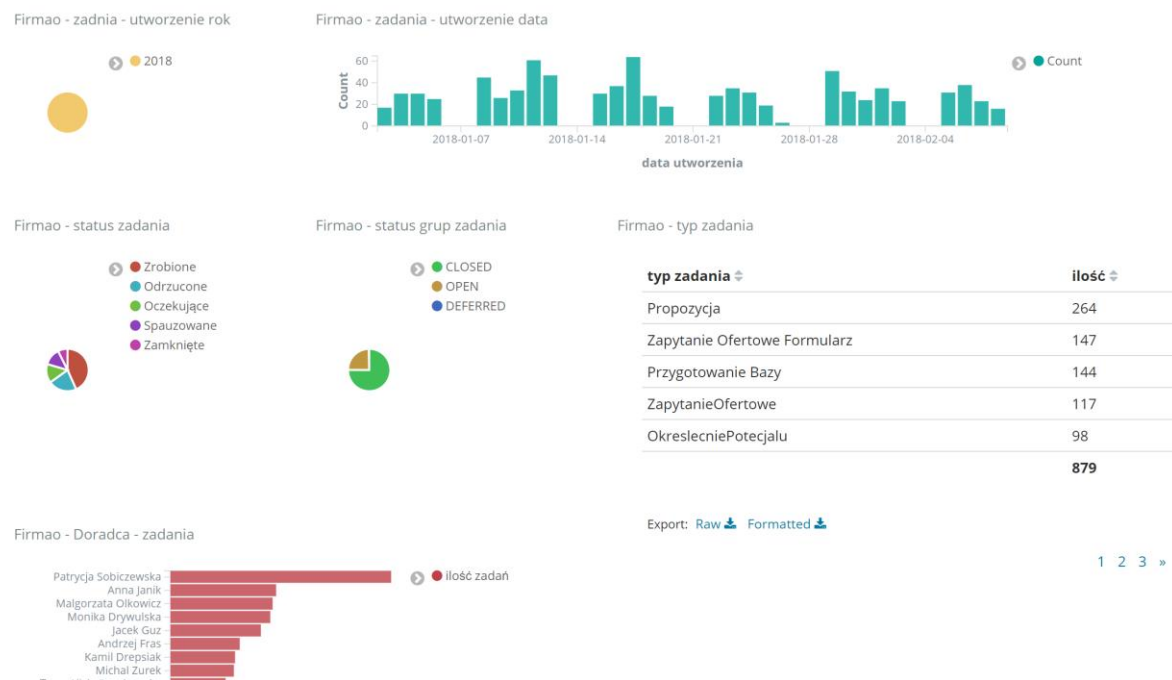


Inteligentny dom

Dzięki architekturze opartej o algorytmy AI chmiast możemy budować profile sprzętowe i odbiorców, jak również przewidzieć zużycie



Dzięki czemu wykorzystując modele znane z wdrożeń aplikacji SAAS możemy podnieść skuteczność zarządzania odbiorcami o 35%



Efekty:

Określenie najskuteczniejszego kanału dotarcia

Zbadanie, która oferta jest najistotniejsza dla klientów

Odkrycie jak długo klient podejmuje decyzję o zakupie

Zwiększenie skuteczności i efektywności sprzedaży

W świecie Przemysłu 4.0 zawsze dwa czynniki będą mieć znaczenie



Wartość i Zaufanie

DZIĘKUJĘ

Tomasz Dziobiak CEO DBMS sp zoo

tomasz.dziobiak@dmsales.com

tel: + 48 533 950 170

ul. Gwiazdzista 71 Warszawa

Linkedin.com/company/dbms

www.dbms.com.pl

https://twitter.com/e_dbms