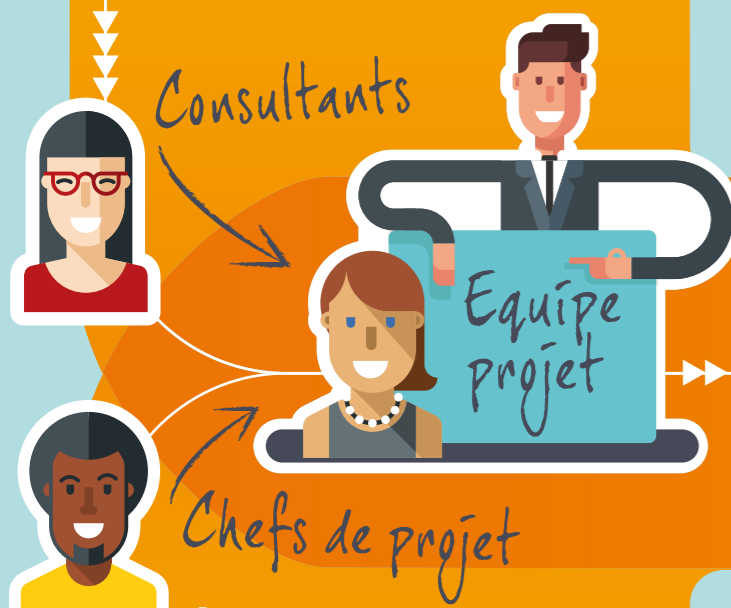


LA MÉTHODE DATA DEEP DIVE

Pour une DMP 100 % Smart Data

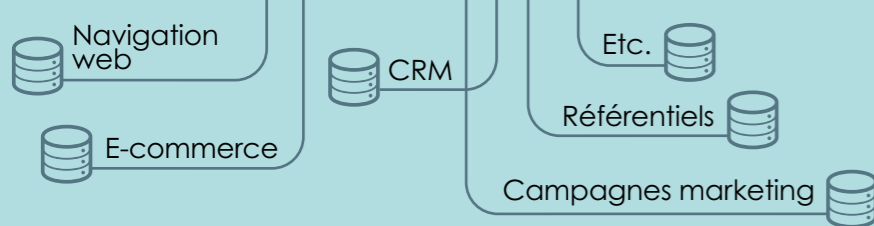
ÉQUIPE MARKETING/ CRM

- Priorise les usages
- Définit les objectifs grâce au Plan Marketing Relationnel
- Renseigne les règles métier



ÉQUIPE TECHNIQUE

- Fournit et décrit les sources de données
- Rédige la documentation technique et fonctionnelle
- Coordonne les développements et recettes



Une collaboration des équipes marketing et technique en 7 étapes pour sourcer vos données, les enrichir, et les mettre à disposition de vos scénarii marketing

1	2	3	4	5	6	7
Scénarii d'usages	Sourcing des données	Juridique	Gestion des consentements	Cartographie des données	Enregistrement maitre	Droits d'usages
•	•	•	•	•	•	•



Vous créez du lien avec vos clients! (et nous en sommes ravis)

Quelques exemples de scénarii marketing

Connaissance client

Segmenter vos clients en fonction de leurs données transactionnelles et comportementales

Multicanal

Suspendre temporairement toute communication commerciale d'un client s'étant plaint auprès de la hotline

Personnalisation

Envoyer des SMS aux personnes qui n'ouvrent jamais leurs emails

Contenus

Diffuser des contenus personnalisés sur votre site web en fonction de chaque parcours de navigation

Appliquée à notre solution



LA GARANTIE D'UNE DMP :

- Spécifique à vos besoins
- Agile et évolutive
- Intégrant vos données utiles
- Faisant converger données CRM et données media
- Garantie Data Quality
- Compatible CNIL



Data Deep Dive, une méthode déjà mise en œuvre pour :



01 84 20 47 98

contact-data@webedia-group.com

