

# Oracle CX Marketing para B2C

Conectando datos e inteligencia para ofrecer experiencias excepcionales

ORACLE

Los consumidores interactúan digitalmente en micromomentos a la velocidad de su imaginación. Contar con un gran producto o proporcionar un excelente servicio no es suficiente para ganar en la economía de la experiencia. Las empresas compiten con las experiencias, y las experiencias más significativas son impulsadas por el contexto y la comprensión. Los profesionistas de marketing que no conecten una interacción con otra a lo largo de toda la trayectoria del cliente un camino que abarca tiempo, canales y dispositivos, no lograrán proteger y hacer crecer su relación con los clientes.

## Una solución que simplifica el marketing

Oracle CX Marketing ayuda a los profesionales de marketing B2C a desarrollar relaciones directas con los consumidores en tiempo real a través de experiencias de cliente individualizadas y multicanal que abarcan los mundos online y offline. Los equipos de marketing digital requieren agilidad y adaptación para prosperar en un mundo en el que los consumidores impulsan la innovación. Será posible mantener el ritmo de las expectativas de los clientes porque la flexibilidad y la capacidad de respuesta son recursos incorporados en la solución Oracle CX Marketing.

*Grandes empresas utilizan la tecnología de Oracle para mejorar su relación con los clientes, respondiendo a las señales de forma coherente y personalizándolas en tiempo real.*

*Genera una relación sólida con tus clientes y cultiva en ellos la lealtad, para generar un crecimiento en su negocio y en tu empresa.*

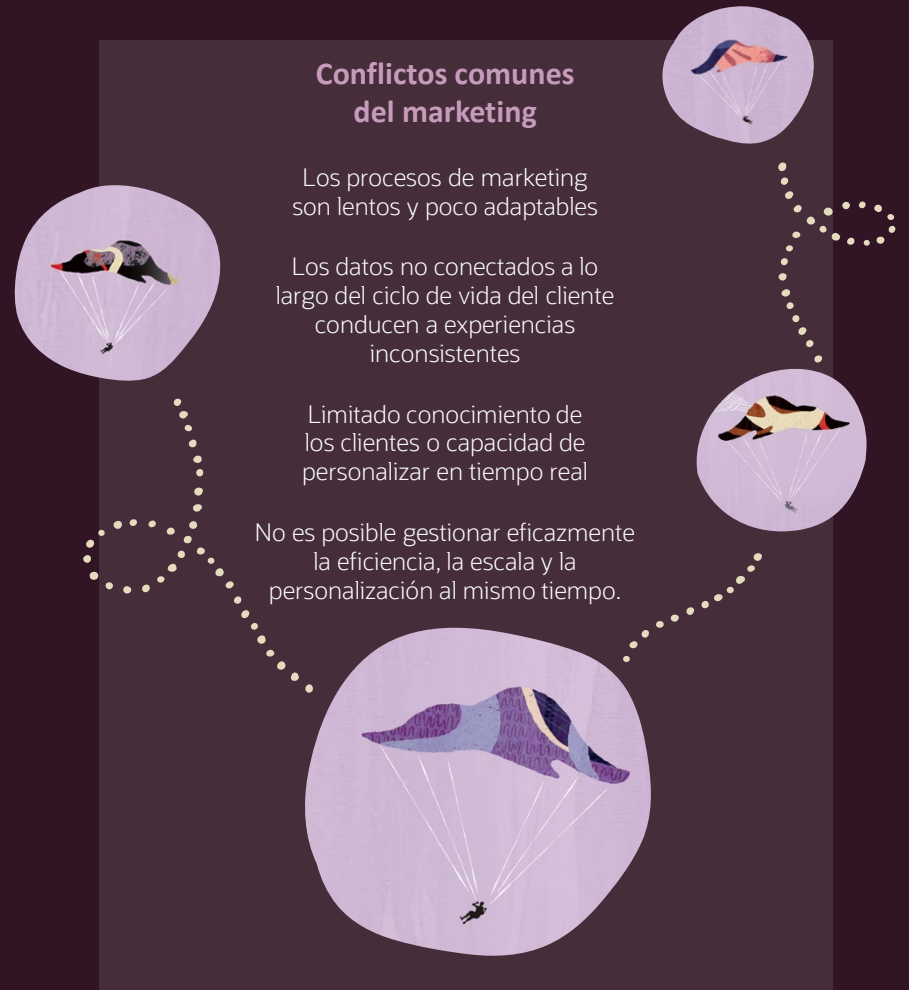
### Conflictos comunes del marketing

Los procesos de marketing son lentos y poco adaptables

Los datos no conectados a lo largo del ciclo de vida del cliente conducen a experiencias inconsistentes

Limitado conocimiento de los clientes o capacidad de personalizar en tiempo real

No es posible gestionar eficazmente la eficiencia, la escala y la personalización al mismo tiempo.



# Las relaciones con los clientes en la Economía de Experiencia

## Descubrir y centrarse

Identifica a tus mejores clientes y encuentra nuevos clientes como ellos.

**Gestión de la identidad:** Resuelve la identidad con gráficos de identificación precisos.

**Comprende mejor a los clientes:** La analítica avanzada destaca a tus mejores clientes.

**Céntrate y personaliza con agilidad:** Conéctate, activa, enriquece y utiliza los datos del cliente con mayor facilidad.

**Identificación de objetivos similares:** El machine learning encuentra a tus mejores clientes y te ayuda a encontrar a otros como ellos.

## Convertir y consumir

Responde preguntas, resuelve problemas y transforma al consumidor.

**Automatización simplificada:** Ofrece experiencias relevantes de manera más consistente

**Orquestación inteligente:** Inteligencia artificial para optimizar mensajes, canales y horarios.

**Comprende la intención:** Conoce cuándo entretener, ofrecer asistencia o cerrar un trato.

**Analítica valiosa:** Comprende realmente lo que funciona y construye sobre ello.

## Personalizar e interactuar

Conéctate de forma consistente a través de los canales.

**Reutiliza bloques de contenido y reglas de datos:** Adapta la personalización al individuo de forma rápida.

**Captura cada sesión:** Seguimiento ilimitado de datos en tiempo real en todos los canales digitales.

**Responde a cualquier comportamiento:** Reacciones en tiempo real, adaptables y basadas en eventos que se ajustan a las necesidades de los clientes.

**Experiencia de usuario intuitiva:** Flujos de trabajo y capacidades que enfatizan la agilidad y amplían la intuición.

## Retener y crecer

Nutre la relación y desarrolla la defensa.

**Recompensa el compromiso:** Estimula la defensa y crece socialmente.

**Fomenta las relaciones:** Ofrece conexiones entre el servicio y el comercio.

**Reactívale de mejor manera:** Inteligencia artificial para ayudar con la fatiga y la recuperación.

**Nutre con valor:** Cuenta con un contexto que te ayude a mejorar cada interacción.

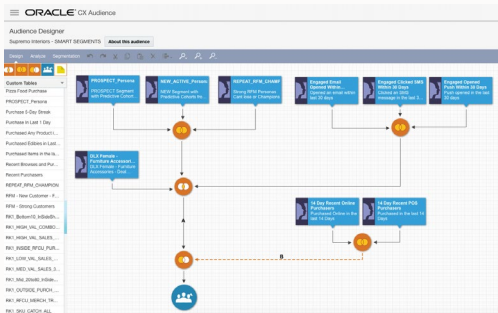


*Ponte en contacto con Oracle para obtener ayuda en tus programas de marketing personalizado*



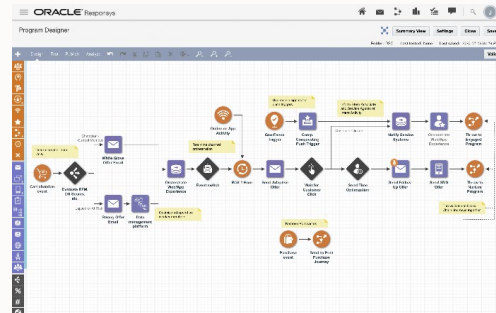
# Oracle CX Marketing Suite para B2C

Oracle ha sido un apoyo fuerte para equipos de Marketing de diversos tamaños que buscan aumentar el alcance y la consistencia entre los canales. Nos asociamos con profesionales de marketing como tú para identificar a los mejores clientes, desarrollar experiencias multicanal contextuales y receptivas para ellos y evaluar tu desempeño a lo largo del tiempo a fin de garantizar de que estás superando constantemente sus expectativas.



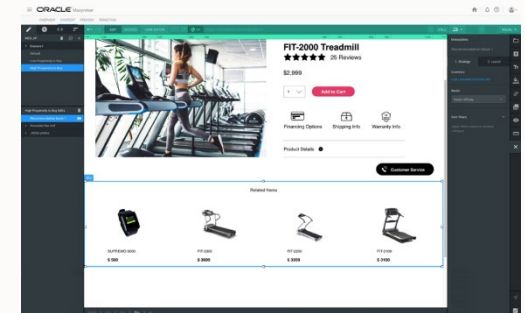
## Concentración del enfoque y segmentación:

No más formularios de solicitud de datos y SQL. La interfaz amigable con el profesional de marketing permite una evaluación y segmentación de los clientes de manera sencilla.



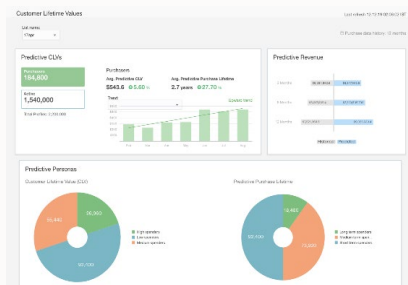
## Orquestación inteligente:

Crea experiencias ágiles y receptivas que personalicen cada paso de la trayectoria del cliente



## Pruebas y personalización:

Optimiza las experiencias en la web, dispositivos móviles, correo electrónico, push y mucho más. Personalice a nivel empresarial a cada individuo único.

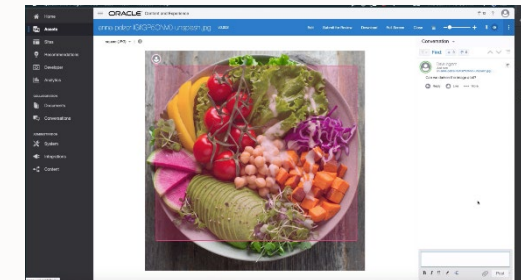


## Análisis perspicaz:

Identifica a tus mejores clientes y mejora tu comunicación con ellos. Los análisis desarrollados específicamente ofrecen un valor listo para su uso.

## Datos en tiempo real:

Datos del cliente que están listos para su transmisión instantánea, conectando el comportamiento de los clientes con las iniciativas de marketing.



## Colaboración y flujo de trabajo:

Los equipos pueden trabajar en tándem y en tiempo real, con los mismos activos y datos para ofrecer experiencias excepcionales de manera consistente.

Ponte en contacto con tu representante de ventas de Oracle para obtener más información sobre **cómo transformar la experiencia de marketing de tus clientes**



## Soluciones B2C específicas

### Más de 5B

de identificación  
global de consumidor

### 7,5T

en señales de datos  
recopiladas por mes

### Más de 15 años

en el mercado

### 50,000

Segmentos de datos  
de 1,500 fuentes y  
15 millones de sitios web

### Tres trillones de USD

En transacciones de  
clientes online y offline

### Más de mil millones

de correos electrónicos,  
SMS, mensajes de móvil  
enviados diariamente

### Más de 80 clientes enviando mil millones

de mensajes por año

JOANN

COMCAST

KidZania

pet  
stock

## ¿Por qué elegir a Oracle?

Las soluciones de marketing digital integradas de Oracle ayudan a los profesionales de marketing b2b como tú a...



### Unificar los datos de los clientes

Conecta los comportamientos de los clientes, las transacciones y los datos demográficos a través del marketing, la lealtad, el comercio electrónico, el servicio y las aplicaciones de back-office para fomentar una gran experiencia para cada individuo.



### Ofrecer experiencias relevantes en tiempo real

Recopila datos de más lugares, aplica inteligencia a escala y utiliza los conocimientos para ofrecer experiencias personalizadas en los momentos más importantes.



### Ejecutar fácilmente el marketing sofisticado

Permite a los profesionales de marketing que utilicen su intuición y creatividad para orquestar increíbles campañas B2C y experiencias irresistibles para los clientes.

Ponte en contacto con Oracle para obtener ayuda en tus programas de marketing personalizado

