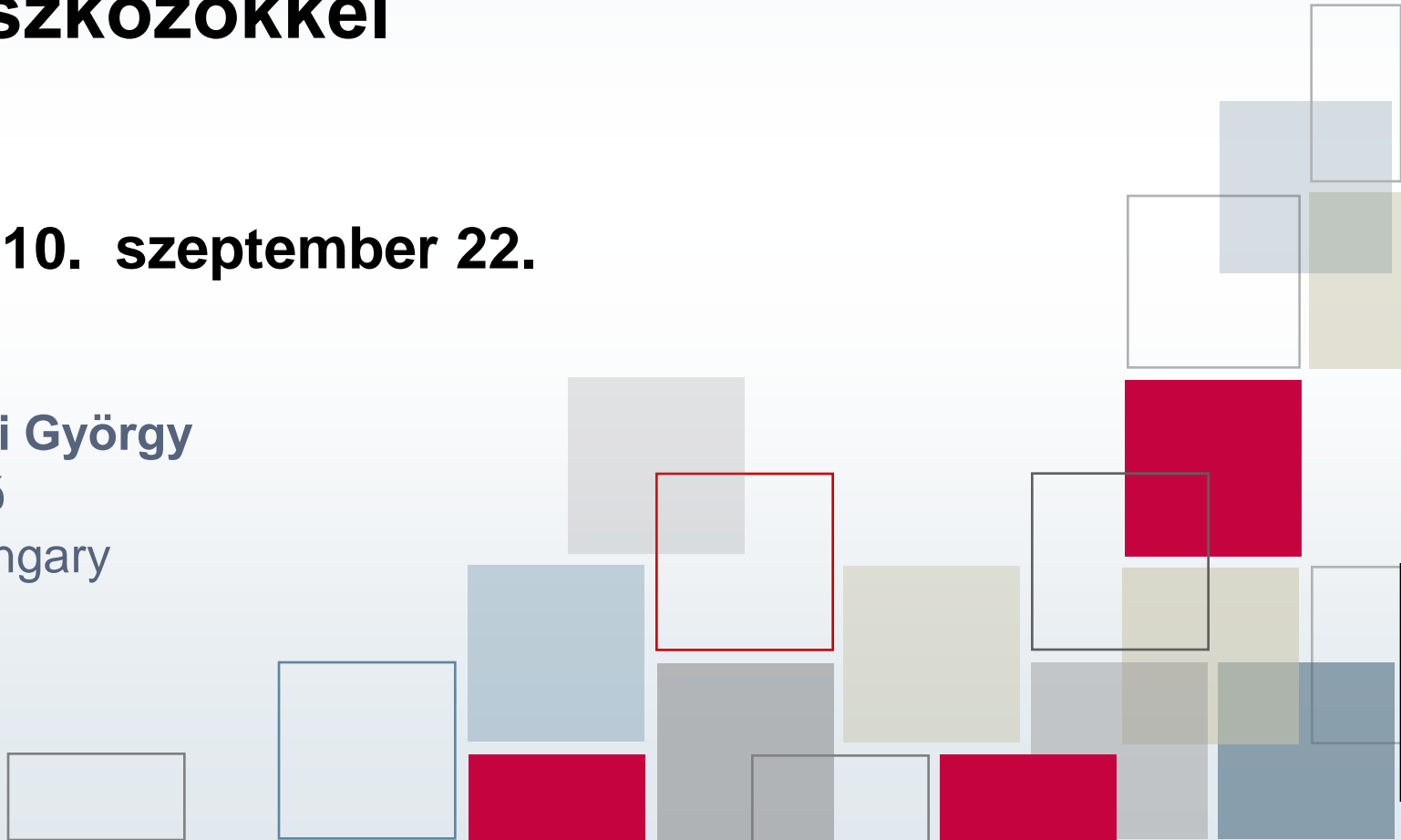


> **Analitikus CRM és kampánymenedzsment IBM SPSS eszközökkel**

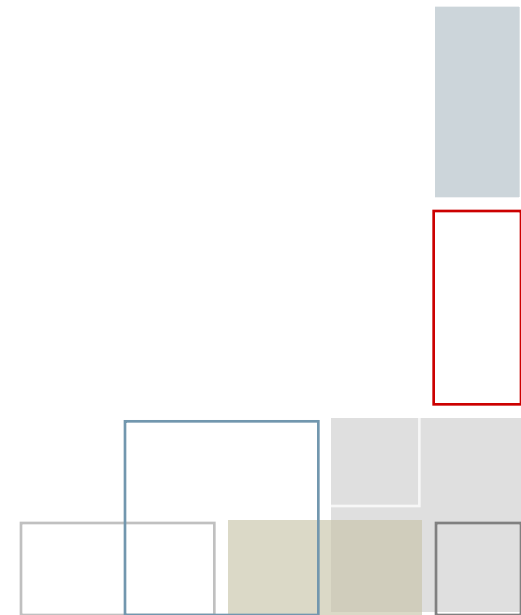
2010. szeptember 22.

Körmendi György
ügyvezető
SPSS Hungary



> Agenda

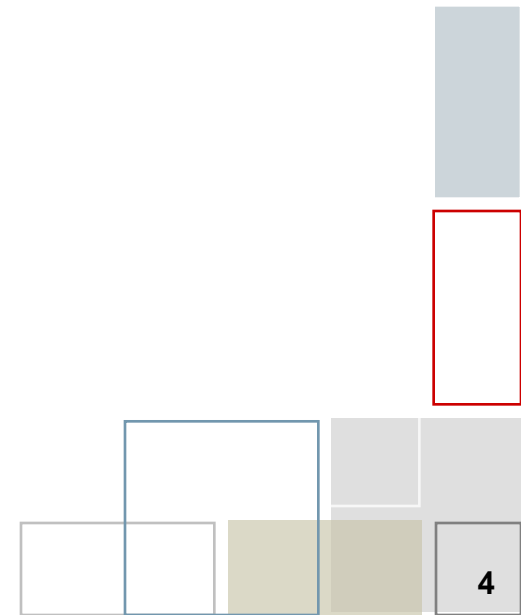
- Termékportfólió bemutatása
- Prediktív analitikai eszközök bevezetése, az aCRM területen
- Kérdések



- Globális szoftver cég
 - 1968 óta
 - NASDAQ –on regisztrált
 - 25 legnagyobb szoftvercég között
 - Jelenlét 100 országban
- Meghatározó pozíció a telekommunikációs, a pénzügyi a retail, a közmű és a piackutatás területén
- 2009 nyarán megvásárolta az IBM

> SPSS Hungary

- Szoftverdisztribúció
- Tanfolyamok
- Technikai támogatás, termékbevezetés
- Tanácsadás
- On-the-job trainingek
- K+F
- Konferenciák, workshopok

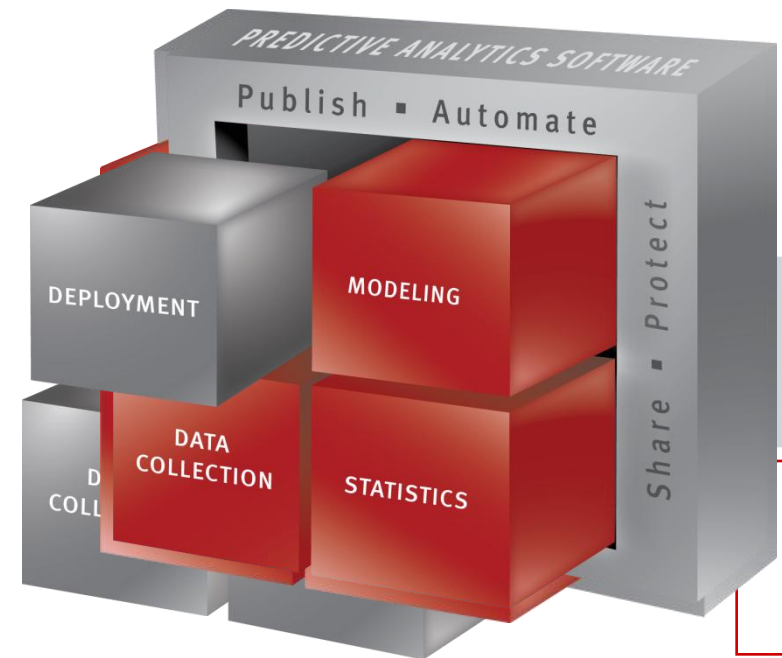


> Az IBM SPSS néhány magyarországi ügyfele



> Termékportfólió

- Data Collection:
 - Teljes és egységes ügyfél-nézet szállítása; viselkedés, attitúd, vélemények
- Statistics:
 - A bizonyosság biztosítása statisztikai kérdésekben és üzleti döntésekben
- Modeling:
 - Ismételhető előrejelzések, döntéstámogatás biztosítása
- Deployment:
 - Analitikus előnyök teljes kiaknázásának biztosítása



> Bemutató szemináriumok

- SPSS Modeler (Clementine): szeptember 28.
- SPSS Statistics: szeptember 27.
- SPSS Data Collection (Dimensions): szeptember 27.
- SPSS Text Analytics: szeptember 29.

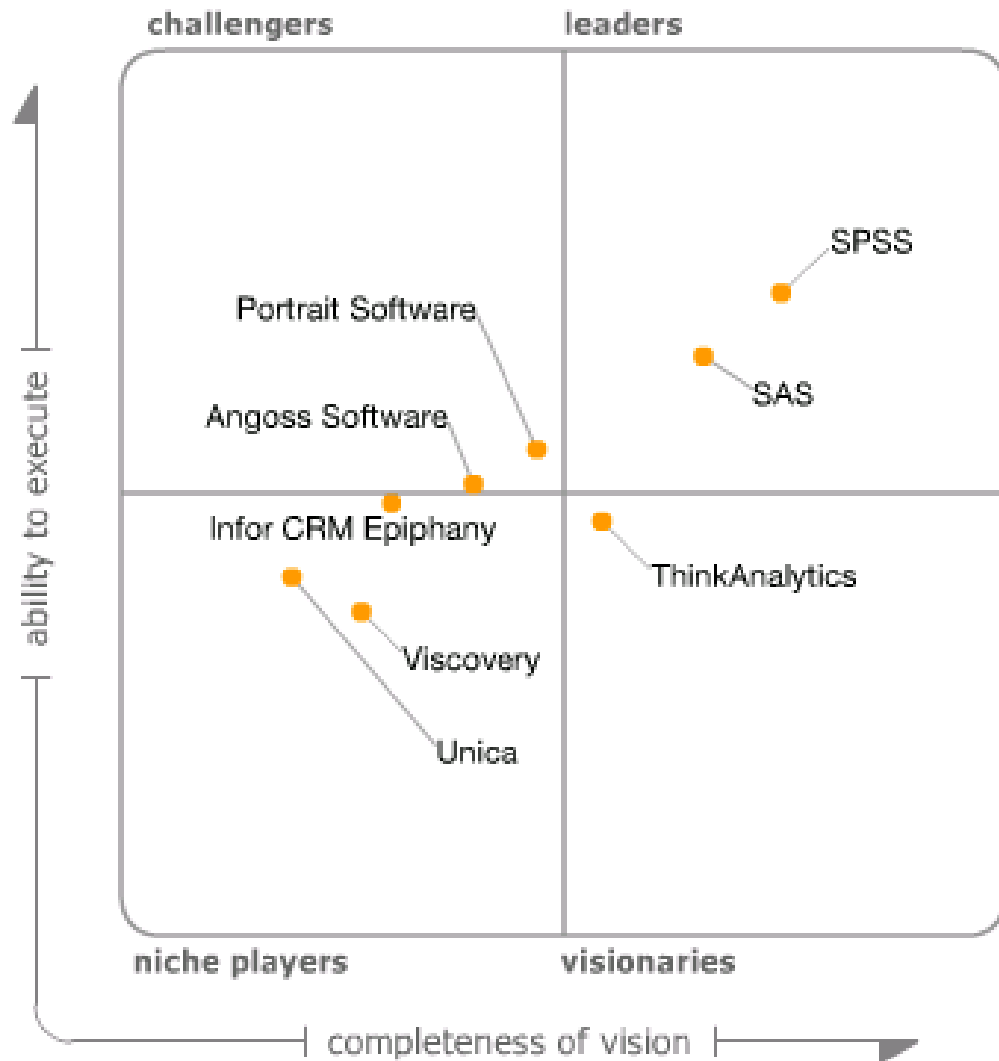
Regisztráció: spss.hu

SPSS Statistics 19 Bemutató

2010. szeptember 28.

Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem Q1

> Az SPSS helye a Gartner Group szerint



As of June 2008

> Vállalati Prediktív Platform

Vállalati
Adat
Vagyon

Marketing
Attitudinal
Interaction
Web
Call-center
Operational



Prediktív Analízis támogató infrastruktúra



- 1** **Megértés**
 Az aktuális üzleti teljesítmény megértése
 - Mi történt a múltban?
 - Mi történik most?
- 2** **Előrejelzés**
 Elemezzük a múltbeli viselkedést, hogy következtethessünk a jövőre
 - Mi fog történni?
- 3** **Cselekvés**
 A működés monitorozása és javaslat tétel cselekvésre
 - Mivel érhetjük el a legjobb eredményt?

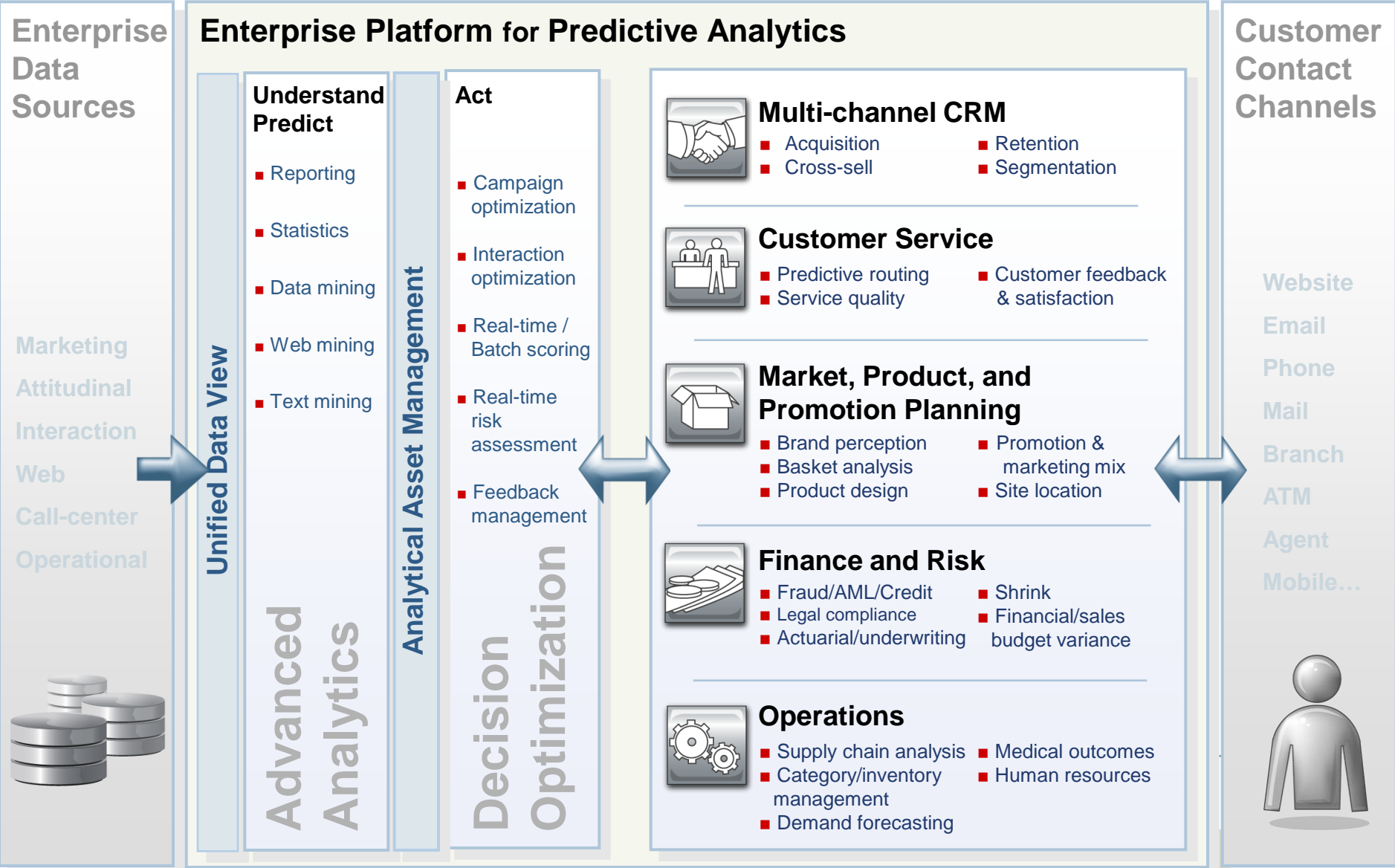


Ügyfél
Kapcsolati
Csatornák

Website
Email
Phone
Mail
Branch
ATM
Agent
Mobile...



> SPSS Predictive Enterprise Platform - a technológiai oldal



> aCRM megoldások

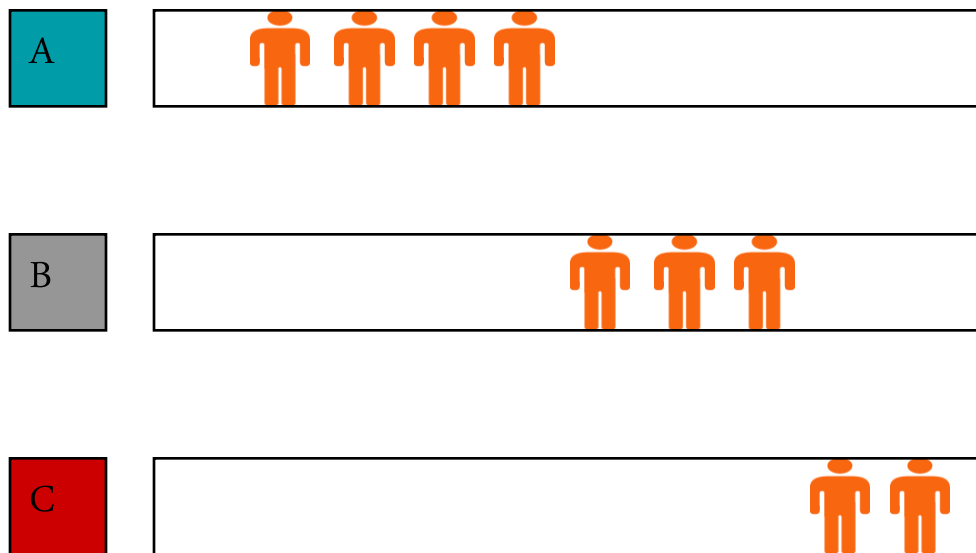
... de előtte szünet.



- **Jól működő boltban**
 - **Megfelelő termékekből**
 - **Ügyfeleknek egyedileg**



> Kampány optimalizálás: Hagyományos megközelítés



- Priorizáljuk a kampányokat
- Kiválasztjuk a kampányhoz a legjobb ügyfelet

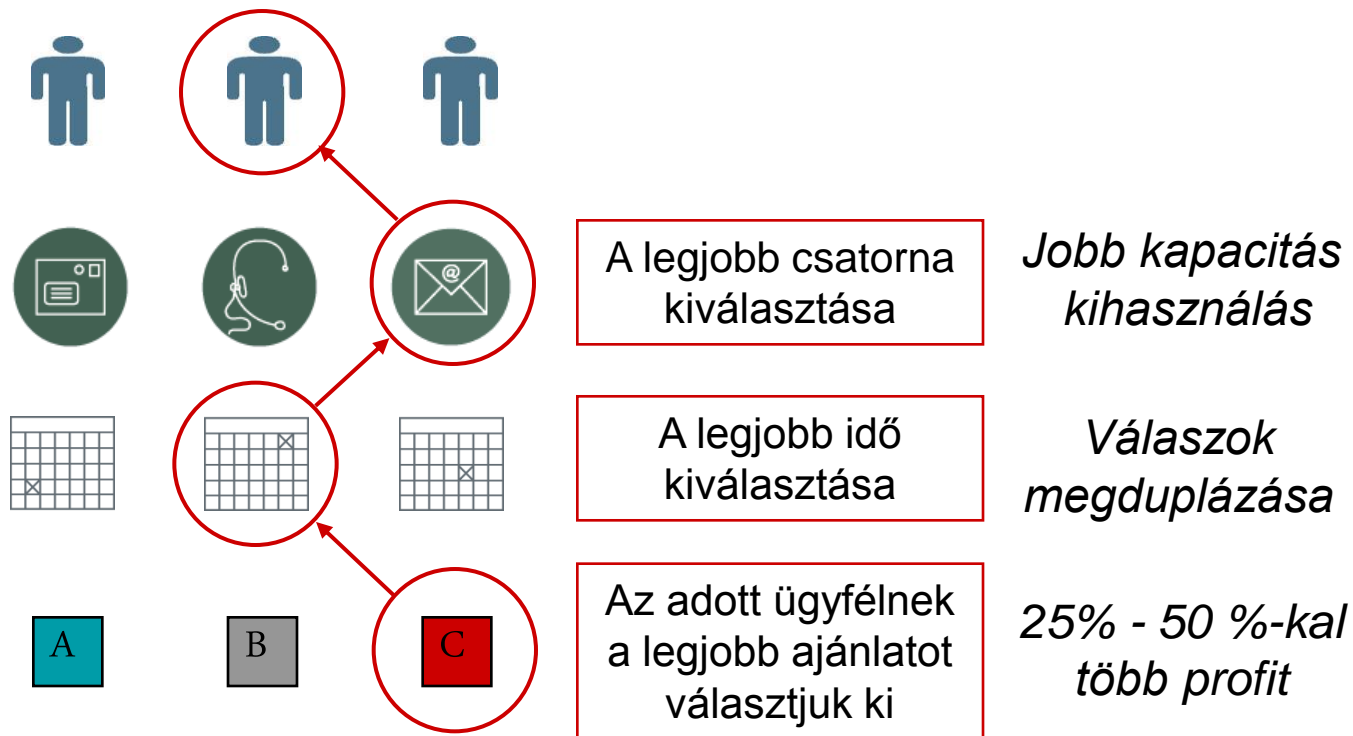
Hátrányok:

- Aprólékos kézi munka
- Adott ügyfélnek nem a legjobb ajánlatot adjuk:
a lehetséges érték 25-50%-a elveszik

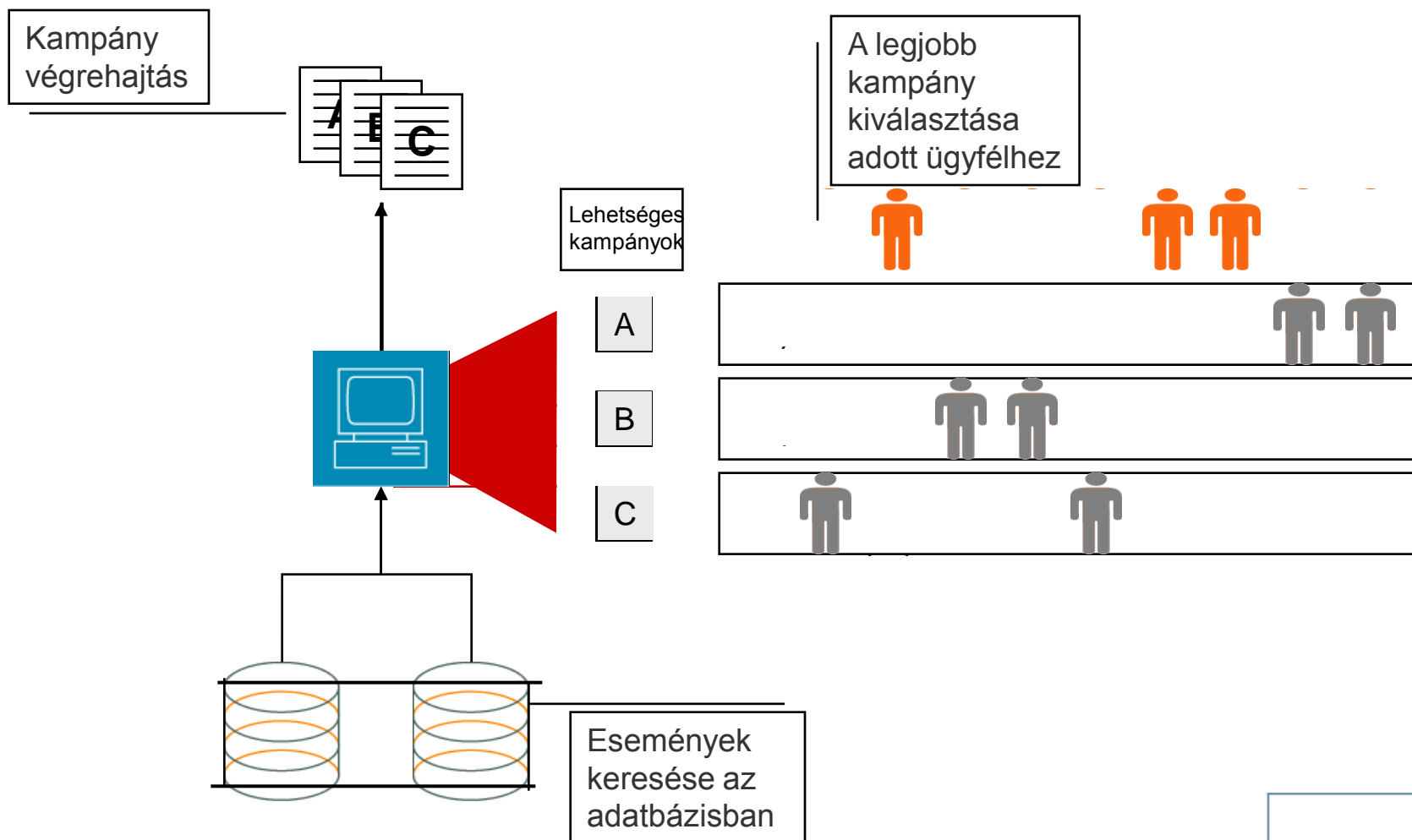
> Kampány optimalizálás : Ügyfél Központú Marketing

Prediktív Analízis:

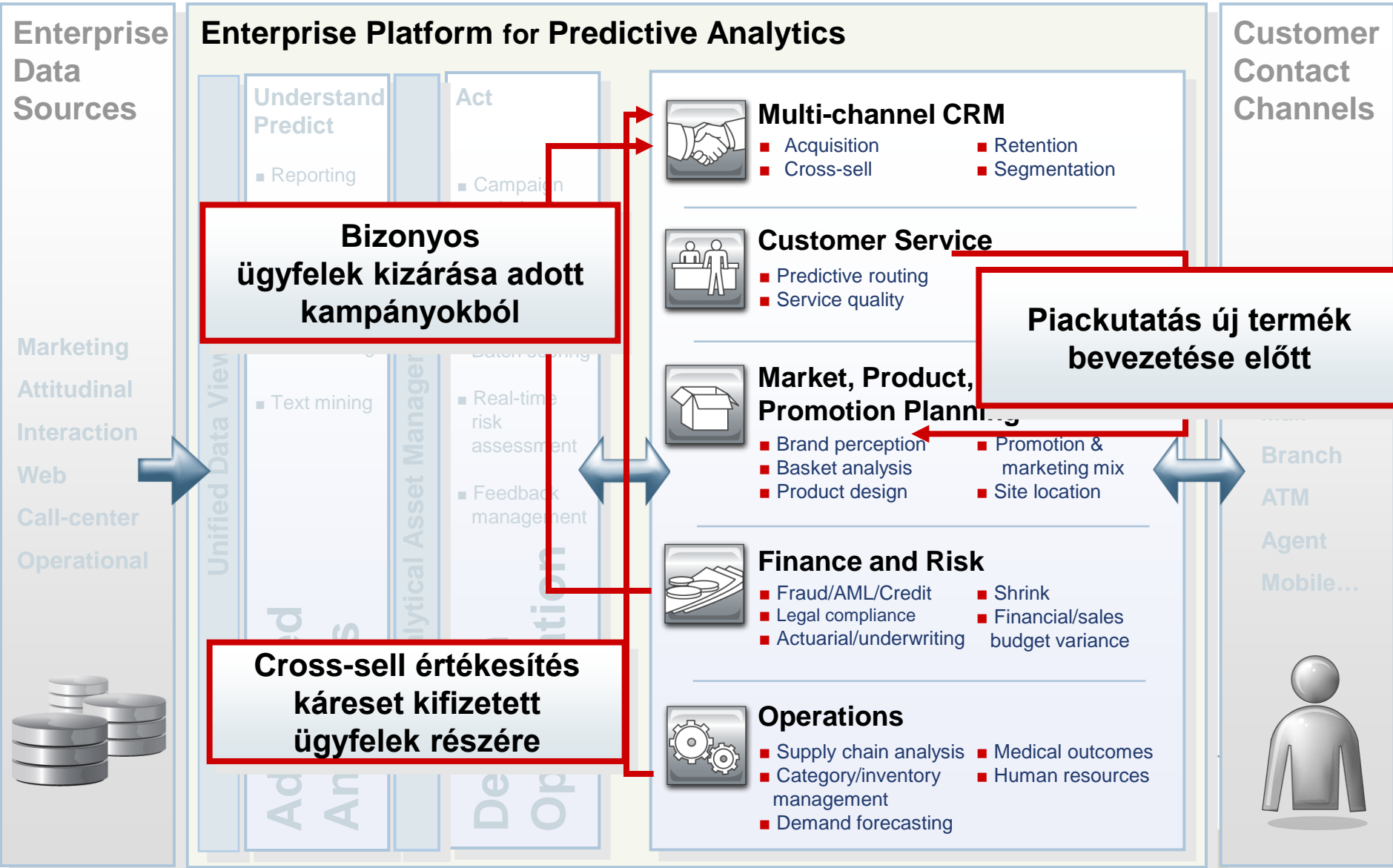
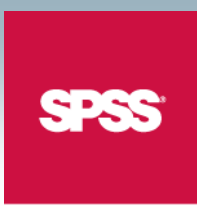
Előre jelezzük az egyes ügyfelek igényeit, preferenciáit és kockázatait



> Kampány optimalizálás



> SPSS Predictive Enterprise Platform - az egységes platform előnyei



> Kérdések?

Körmendi György
gykormendi@spss.hu
+3630/4001854