prudsys RDE | Scoring

- Ottimizzazione personalizzata di azioni di marketing e vendita
- Riduzione del numero di carrelli abbandonati
- Rilevamento delle frodi

Il modulo prudsys RDE | Scoring permette previsioni in tempo reale o batch-wise sul comportamento degli utenti sulla base dei dati anagrafici individuali. Le previsioni possono essere utilizzate per prevedere le scelte dei clienti in operazioni di marketing diretto, per fare previsioni sui singoli clienti, per individuare le frodi o l'abbandono dei carrelli.

Il modulo prudsys RDE | Scoring consente di prevedere alcune reazioni degli utenti sulla base di informazioni sul profilo e sui modelli di comportamento. Una zona classica di utilizzo è l'ottimizzazione della mailing sulla base della probabilità di reazione positiva del destinatario.

Integrare lo scoring in tempo reale in prudsys RDE crea risultati aggiuntivi e soluzioni completamente nuove, tra cui la previsione e la prevenzione degli annullamenti di acquisto, il rilevamento di tentativi di frode e la classificazione dei visitatori del negozio online.

Vantaggi

- Uso ottimale del potenziale cliente
- Modalità completamente automatica, semi-automatica o manuale disponibili
- Raccomandazioni frutto dell'apprendimento in tempo reale del comportamento degli utenti
- Procedimento brevettato di analisi di grandi quantità di dati storici

Come funziona

Il modulo prudsys RDE | Scoring utilizza i dati master individuali (dati storici o dati in tempo reale) per calcolare e aggiornare modelli di decisioning che vengono poi utilizzati per prevedere parametri target preimpostati. Le procedure dei moduli sono in grado di calcolare i modelli prima che un'azione pianificata sia attuata o in parallelo con l'azione già in esecuzione.

Caratteristiche fondamentali: prudsys RDE | Scoring

Algoritmi applicati (numero di algoritmi 10) ad esempio:

- Univariate / multivariate decisions trees
- Bayesian networks
- Support Vector Machine
- Griglie brevettate per dati di grandi dimensioni

Misurazione delle performance integrate:

- Supporta test A / B e multivariate test
- Statistiche in tempo reale

Canali in uscita:

- Internet
- Call center
- Vendita per corrispondenza
- Commercio tradizionale (in collaborazione con le carte fedeltà)

Applicazioni:

- Individuazione tempestiva di abbandoni di carrelli nei negozi online
- Previsioni di risposta (in tempo reale o batch)
- Ottimizzazione della risposta per mailing o call-center
- Personalizzazione del negozio on-line

FL_RDE-RE_220311

Il successo delle vendite attraverso le raccomandazioni di acquisto intelligente

Riduzione dell'abbandono dei carrelli nel commercio on-line, offerta di raccomandazioni personalizzate ai visitatori che hanno un alto rischio di abbandono.

- Riduzione delle rinunce all'acquisto
- Approccio di vendita più efficiente
- Maggiore fedeltà dei clienti

Ciò che ogni operatore di vendite online teme di più: una transazione di acquisto interrotta prima di una conclusione positiva. Ci sono una serie di motivi per questo. Il gestore del negozio deve essere in grado di riconoscere i segni di un probabile abbandono del carrello sulla base dei comportamenti dei clienti e deve occuparsi di ciò fin dalle prime fasi della transazione al fine di adottare misure preventive. Suggerimenti per gli acquisti sostenuti dal servizio di offerte personalizzate per ogni cliente riducono il rischio di abbandono del carrello e portano alla conclusione positiva delle transazioni d'acquisto.

Gli acquisti possono essere incoraggiati, in particolare, da alcune delle misure utilizzate nel marketing one-to-one

- Offerte con attinenza personale
- Sconti
- Annullamento delle spese di spedizione
- Metodi di pagamento personalizzati
- Incentivi
- Offerte presentate da operatori in on-line chat
- Sistema integrato di hotline
- e molto altro ancora.

Le procedure di analisi in tempo reale fornite dal modulo prudsys RDE | Scoring consentono previsioni del comportamento del cliente nel futuro. Il modulo consente di fare previsioni riguardo l'abbandono potenziale del carrello e di preparare consigli per l'acquisto personalizzati su misura per il singolo cliente. Si tratta quindi di raccomandazioni di acquisto che promettono un alto tasso di successo. Per rendere queste misure veramente redditizie viene data priorità a quei clienti che presentano un tasso di rischio di abbandono del carrello oltre una soglia predefinita. Il modulo prudsys RDE | Scoring riduce, in modo sensibile, il rischio di un abbandono ed offre in tal modo un contributo decisivo al successo di uno shop online. Inoltre questo modulo può essere utilizzato anche per il rilevamento delle frodi e l'ottimizzazione di risposta.

Vengono creati modelli di Data Mining da dati storici successivamente utilizzati per calcolare la probabilità di cancellazione per ogni singolo visitatore. Questi modelli vengono trasferiti verso l' ambiente online dove apprendono automaticamente, in tempo reale, il comportamento dei visitatori e la reazione dei visitatori agli incentivi offerti.

prudsys RDE opera in conformità alle leggi sulla privacy e sulla protezione dei dati. I dati richiesti on-line sono anonimi e utilizzati solo per l'immediato miglioramento del modello. Poiché i dati vengono utilizzati immediatamente non è necessario che vengano memorizzati.

persona di riferimento

Marino Casucci
Country Manager Italy
T: +39 0245075241
F: +39 02 36215540
M: +39 334 6047669
e-mail: casucci@prudsys.it

prudsys AG
Corso San Gottardo, 18
I-20136 Milano
URL: www.prudsys.it

prudsys RDE Moduli

RDE|Recommendations

RDE|Newsletter

RDE|Pricing

RDE|Scoring

RDE|Data Cleansing

RDE|Assortment Planning