

GEM System vyvinul **nástroj pro automatizovaný a pravidelný reporting**, který propojuje a analyzuje všechna data a na základě zvolených parametrů vytváří kompletní přehled o vývoji prodeje a detailně segmentuje klienty. Pro takto získané skupiny zákazníků pak dopočítává další kritéria (genderová, geografická, demografická). Dále umožňuje analyzovat a predikovat budoucí chování jednotlivých skupin zákazníků, a tím marketingové kampaně správně zacílit a komunikaci se zákazníky snadno přizpůsobit jejich potřebám a preferencím.

S GEM budete
nejúspěšnější!



PRODUKTY A IT ŘEŠENÍ

Hlavní přínosy

- Úspora zdrojů díky automatizaci reportů
- Odstranění manuální chybovosti
- Efektivní cílení a analýza nákladů
- Analýza marží
- Řízení marží a cen
- Analýza chování zákazníka
- Predikce a řízení chování zákazníka
- Optimalizace cílení on-line marketingu
- Architektura navržená pro dlouhodobý rozvoj společnosti



e-shopy s mezinárodní působností

POSKYTNUTÉ SLUŽBY



Jak to funguje?

- Chcete lépe kontrolovat náklady spojené s řízením Vašich kampaní?
- Máte různé datové zdroje, které složitě propojujete?
- Nejsou Vaše marketingové kampaně dostatečně cílené?
- Máte problém vyhodnotit efektivitu Vašich kampaní?

Váš obchodní management získává možnost jednoduše využívat množství předpřipravených reportů a kontrolních sestav, například pro sledování správného nastavení marží a tím i prodejních cen. Bez dodatečné zátěže a nutnosti zapojovat interní IT má tak k dispozici vždy aktuální a kvalitní podklady pro rychlé a pružné rozhodování o obchodní a marketingové strategii. Součástí řešení je automatizovaný pravidelný reporting i jednoduchá uživatelská tvorba ad hoc reportů.

Vyhodnocení dat

Pro správné vyhodnocení dat nelze zapomínat ani na externí zdroje dat, jako jsou vyhledávače (Google, Seznam, Centrum) a srovnávače (Zboží.cz, Heureka.cz, SrovnaniCen.cz). Díky těmto informacím získáte úplně nový pohled na data a lepší možnost vyhodnocení produktů a plánování kampaní.

Segmentace klientů

Pro úspěšný a efektivní marketing je nutné znát dobře svoje klienty a jejich chování. Proto je „parametrizovatelná“ segmentace klientů na základě dat dostupných o nich (věk, pohlaví, adresa) a jejich nákupní historii (objem za různé časové období, nakupované zboží, kanál nákupu) základem marketingu. Naše řešení umožňuje nejen již zmíněnou segmentaci, ale také dokáže některé chybějící informace odvodit s vysokou mírou přesnosti.

Predikce ukazatelů

Většina BI řešení zobrazuje pouze data a události, které se udály v minulosti. Nás však zajímá i výhled do budoucna a možnost, jak s co největší pravděpodobností určit budoucí chování a vývoj dat. Právě na tyto otázky odpovídá náš dataminingový modul, který z dostupných dat získává predikci chování definovaných ukazatelů do budoucna, a ty poskytuje pro další obchodní rozhodování společnosti.

Spolehlivé!



Co ještě umíme?

✓ Systémová integrace

✓ Datové sklady

✓ B2B komunikace

✓ Identity Management

✓ Vývoj IT řešení na zakázku

✓ Servis a podpora 24/7

✓ Business Intelligence

✓ Bezpečnost dat

CERTIFIKACE/
PARTNERSTVÍ


Hewlett Packard
Enterprise

 **ORACLE**
Gold
Partner

 **Microsoft**

