

# SAS for Digital Restart

Consumatori, tecnologie, dati:  
ripensare la customer experience partendo dal digitale

Far parlare i dati grazie a un **sistema integrato in cloud**, interpretarli in real time, sapere chi sono i miei prospect e i miei clienti è fondamentale per poter **prendere decisioni veloci**, efficaci e **condivise** tra i team aziendali.

La **digital transformation** è un processo che non si può più rimandare, è necessario **essere pronti, adesso**.

**SAS propone 3 specifiche soluzioni "full cloud"** per: valorizzare gli investimenti CRM in essere; gestire profili, segmenti, offerte e processi digitali in modo integrato col CRM; automatizzare con l'intelligenza artificiale le capacità di identificare, proporre, acquisire e recuperare opportunità; ridurre gli sprechi velocizzando tempi e processi.



## Customer & Prospect Recognition

Identificare, profilare e riconoscere prospect, clienti e intermediari digitali

La soluzione consente di:

- identificare, riconoscere e profilare il comportamento digitale di prospect, clienti e reti commerciali in maniera univoca, in qualsiasi punto di contatto tramite browser o app;
- fornire dati e insight indispensabili per comprendere dinamiche di comportamento e bisogni in fase di ingaggio, vendita, post-vendita, attivando dati e processi in tempo reale.



## Visitors & Buyers segmentation

Identificare segmenti e personalizzare offerte con l'intelligenza artificiale

La soluzione consente di:

- utilizzare l'intelligenza artificiale (IA) per creare segmenti comportamentali B2C e B2B ai quali destinare specifici messaggi personalizzati (offerte, comunicazioni, raccomandazioni) attraverso web e device mobile, per incrementare la rilevanza verso l'utente finale;
- Gestire i messaggi (comunicazione personalizzata – testi, immagini – su web e mobile) direttamente in cloud, applicando algoritmi di A/B testing e multivariabile, per incrementare le possibilità di conversione.



## Shopping cart & Order recovery

Customer Journey per automatizzare ingaggi e recuperi commerciali

La soluzione consente di:

- creare in un unico punto le diverse comunicazioni mirate (Push, Display, Text, Email, messaggi esterni per i social, SMS ecc.);
- orchestrare le comunicazioni in un processo di business attraverso le 'Journey digitali\*', come acquisizione contatti, offerte di upsell, offerte anti-churn, recupero carrelli e ordini.

\*Le Journey digitali consentono di impostare i diversi scenari da gestire in un processo, attraverso canali digitali o fisici, automatizzando ed ottimizzando i percorsi a maggior redditività.

Approfondimenti su:

[SAS Customer Intelligence overview](#)

[SAS Customer Intelligence Support](#)

