



Evento presencial

Impulsa tu negocio con una visión 360° del cliente

Cámara
Sevilla



PKF
Attest



Contexto

La visión del cliente 360° es una estrategia empresarial que tiene como objetivo reunir toda la información relevante sobre un cliente en un único punto de vista.

Este enfoque permite a las empresas entender mejor a sus clientes, mejorar la experiencia del cliente y personalizar la interacción en todos los puntos de contacto. Para profundizar en este concepto, hay varios aspectos clave a tener en cuenta:

Beneficios de la Visión del Cliente 360°

- **Mejora de la Experiencia del Cliente**
- **Aumento de la Retención de Cliente**
- **Mayor Eficiencia Operativa**
- **Optimización del Marketing**

En resumen, la visión del cliente 360° permite a las empresas obtener un conocimiento profundo y detallado de cada cliente, lo que les permite ofrecer experiencias más personalizadas y mejorar la fidelización.

Sin embargo, su implementación requiere una sólida infraestructura tecnológica y una adecuada gestión de datos.



El evento

Desde PKF Attest tenemos el placer de invitarte a nuestro próximo evento en el que profundizaremos sobre cómo la visión integral de 360° del cliente se ha convertido en elemento crucial para la **optimización de los procesos empresariales**. En esta sesión analizaremos el papel transformador de las **soluciones tecnológicas** que ayudan a mejorar la eficiencia operativa, optimizando los procesos comerciales.

Gracias a la adopción de herramientas innovadoras podrás enfocar tus esfuerzos en áreas clave como la gestión de pedidos, la atención al cliente, los equipos comerciales, la movilidad de los equipos técnicos, entre otros. Además, podrás conocer de primera mano nuestros casos de uso. En ellos hemos aplicado la **Inteligencia Artificial** como herramienta esencial para el aumento y crecimiento de negocio de nuestros clientes, impactando directamente en la productividad y en las oportunidades de crecimiento.



Público objetivo

Un evento sobre la visión del cliente 360° está dirigido a profesionales y empresas interesados en **mejorar la relación con sus clientes** y **optimizar sus estrategias** de negocio mediante una comprensión completa de las interacciones y comportamientos del consumidor. El público objetivo que asistiría incluye:

- **Directores y gerentes de marketing:** Buscan mejorar la personalización y efectividad de sus campañas a partir de una visión integral de sus clientes.
- **Especialistas en atención al cliente:** Quieren entender mejor las necesidades del cliente y ofrecer un servicio más proactivo y personalizado.
- **Gerentes y directores de ventas:** Interesados en identificar oportunidades de venta cruzada y up-selling al conocer mejor los comportamientos de compra de sus clientes.
- **Directores de TI y sistemas:** Encargados de implementar las plataformas tecnológicas que permiten recopilar y centralizar los datos de los clientes.
- **Consultores y analistas de datos:** Profesionales que buscan extraer insights valiosos de la información del cliente para ofrecer soluciones más efectivas.
- **Empresarios y emprendedores:** Que desean potenciar sus negocios a través de una gestión más eficaz y comprensiva de la información de sus clientes.
- **Consultores de CRM y plataformas de gestión:** Expertos en la implementación y optimización de herramientas de gestión de clientes que quieren mantenerse actualizados en las tendencias del mercado.

Este público comparte el interés en utilizar la tecnología y los datos para crear experiencias personalizadas, mejorar la retención de clientes y aumentar la eficiencia operat



Agenda

11:30 h: Registro y bienvenida


12:00 h: Presentación PKF y nuestro enfoque en Inteligencia Artificial - *Eduardo Triviño Blázquez, Socio en PKF Attest*

12:10 h: DEMO: Visión 360° del cliente - Optimización de la gestión comercial- *Aritz Uriarte de Alayo, Manager en PKF Attest*

12:30 h: Casos prácticos de inteligencia artificial aplicada - *Unai Martínez de Lizarduy, Socio en PKF Attest*

12:50 h: Conclusiones y preguntas

13:00 h: Networking y cóctel

 **Lugar:** Sede Cámara de Comercio de Sevilla (/ Gonzalo Jiménez de Quesada, 2)



Ponentes



Eduardo Triviño
Socio de PKF Attest



Aritz Uriarte
Gerente de Salesforce en PKF Attest



Unai Martínez de Lizarduy
Socio experto en IA en PKF Attest