



Analiza potencjału hiperpersonalizacji



Dlaczego hiperpersonalizacja to priorytet?



Badania przeprowadzone w ramach raportu Gartnera: Nowe podejście do personalizacji dla maksymalizacji efektu, potwierdzają, że marki powinny inwestować w spójną, rozważną i opartą o klienta strategię hiperpersonalizacji.

Aż 38% respondentów jest gotowych zmienić dostawcę, jeśli nie adresuje on potrzeb związanych z indywidualnym podejściem.



McKinsey & Co w raporcie: Troska o jednostkę: hiperpersonalizacja obsługi klienta (2020) podkreśla, że działania związane z odpowiednim zarządzaniem danymi i budowaniem indywidualnego doświadczenia klienta niezależnie od kanału będą **celem strategii większości organizacji na najbliższe lata**.



Droga ku hiperpersonalizacji nie jest oczywista. GFT rozumie, że kluczowe dla wdrożenia są:

- ▣ obrona strategia gromadzenia danych,
- ▣ sposób wdrażania nowych technologii.

Analiza na linii czasu



Proponujemy przygotowaną przez naszych ekspertów Analizę potencjału hiperpersonalizacji w oparciu o nasze doświadczenia i Wasze cele i możliwości.

ZBIERANIE ZAŁOŻEŃ

3 tygodnie

Ta część w zależności od dostępności klienta może potrwać ok. 3 tygodni. Podczas tego etapu nasi eksperci poprowadzą warsztaty, które pomogą zebrać wymagany zakres informacji i ułożyć cele inicjatywy.



SESJA WPROWADZAJĄCA

2 do 3 spotkań z przedstawicielami ze strony klienta.



MACIERZ PRZYPADKÓW UŻYCIA

2 tygodnie

Nasi eksperci na podstawie poprzedniego etapu przygotowują spriorytetyzowany materiał wraz z sugerowanymi rozwiązaniami. (kontekst biznesowy).

STUDIUM WYKONALNOŚCI

2 tygodnie

Analiza możliwości technicznych i usprawnień, które pomogą osiągnąć wyznaczony cel.



PODSUMOWANIE

Prezentacja rezultatów dla interesariuszy – 1 spotkanie
Analiza potencjału zajmuje około 6 tygodni.

Korzyści analizy potencjału



Hiperpersonalizacja to nie projekt tylko zmiana podejścia do obsługi klienta. Nie da się jej wdrożyć jednym projektem – skorzystanie z analizy potencjału wskaże konkretne obszary i możliwości wdrożenia w duchu podejścia iteracyjnego z uwzględnieniem potrzeb klientów.



Nie musisz uruchamiać całej struktury projektowej.



Dostaniesz gotowy materiał z uwzględnieniem priorytetów i możliwości wykonania.



Otrzymasz uzasadnienie biznesowe dla realizacji poszczególnych funkcjonalności.



Wykorzystaj możliwości



Na podstawie naszych doświadczeń zbudowaliśmy gotowy szkielet dla projektu wdrożenia funkcjonalności wspierających hiperpersonalizację. **Przyspiesza to czas wdrożenia i upraszcza prace projektowe** w rozproszonych zespołach projektowych i skomplikowanych strukturach organizacyjnych.



Analiza potencjału i co dalej?



ANALIZA POTENCJAŁU



INŻYNIERIA DANYCH



ANALIZA DANYCH



MODELOWANIE I WIZUALIZACJA



EFEKTYWNE WDROŻENIE

Jesteś zainteresowany?



UMÓW SIĘ NA KONSULTACJE



MICHAŁ POŁETEK



601 252 289



Michal.Poletek@gft.com