



# #KnowledgeForBusiness

*Conoscere e soddisfare il cliente  
in un mercato in costante evoluzione*

Gaia Cioci  
Senior Director  
CRIF

©2020 • #KnowledgeForBusiness •  
10/12/2020



ASSOCIAZIONE  
ITALIANA  
SVILUPPO  
MARKETING

**CRIF** innovation  
meeting

# La trasformazione digitale accelera il cambiamento

● DA...



**PROCESSI ARTICOLATI**

**LACK OF EXPERIENCE**

**SERVIZI STANDARD**

● ...A



**INSTANT LENDING**

**#EXPERIENCE BANKING**

**ECOSISTEMA DI SERVIZI  
PERSONALIZZATI**



# Le esigenze dei player finanziari



DYNAMIC  
REAL TIME  
MARKETING

Da campagne  
commerciali *a pioggia*  
su tutti i prospect a  
**campagne "mirate"**  
**e in tempo reale**  
**sulle specifiche**  
**esigenze del cliente.**



OTTIMIZZAZIONE  
DELLA CAMPAGNA

Decremento sensibile  
dei costi



REDEMPTION  
PIÙ ALTA

Target specifico  
e studiato



CUSTOMER  
EXPERIENCE  
AUMENTATA

Sulle esigenze  
dell'utente finale



# CRIF: da 20+ anni a supporto dei player per lo #sviluppo del business

1999  marketmanager.it®

il primo sistema di supporto decisionale per un approccio strutturato alla **pianificazione strategica**

2006  MARKET LEADER

La soluzione online per l'acquisizione di nuovi clienti e lo **sviluppo della clientela** in portafoglio

2008

Nasce la prima soluzione di **benchmarking**

1999 - 2008

2009

La prima soluzione del gruppo CRIF per lo sviluppo del business a livello **territoriale**

2009

Nasce «**LISTE 3D**», la soluzione per la ricerca e targeting di imprese prospect

2009

Acquisizione della filiale italiana di Dun & Bradstreet

2009

Primo convegno CRIF dedicato al marketing strategico ed operativo

2009

2012  B2B MARKETING forum

Nasce **l'Osservatorio Marketing B2B**, powered by CRIBIS D&B

2015 *Value 4 Marketing*

Nasce la soluzione del gruppo CRIF per lo sviluppo di business delle realtà bancarie e finanziarie: **"Value4marketing"**: Data, Solutions, Ideas

2010-2015

2016



Workshop CRIF con Politecnico di Milano: presentazione dei risultati della survey, "Credito alle imprese: quale modello di offerta e quali servizi di marketing a supporto"

2016

Lancio dei **big data analytics**

2017

2 percorsi professionali per diventare **Analista funzionale** e **Analista Big Data** con la collaborazione di IFOA, CRIF e Nomisma

2016-2017

2019  margò

Nasce MARGÒ, la piattaforma di **Marketing Intelligence** per il supporto alla crescita del business delle imprese.

2020  CRIF GO

Nasce CRIF GO, la **suite per lo sviluppo** della relazione che combina dati, analytics, piattaforme di marketing e consulenza specialistica

2018-2020



# CRIF GO: per andare a passo spedito oltre il mercato

## CONTATTO CLIENTELA-PROSPECT

- **CRIF Information Core** per augmented insight
- **Piattaforma di marketing intelligence (#MARGO)** per conoscere il mercato e individuare i target giusti

## X - UP SELLING

- Piattaforma di **event-based marketing** per azioni mirate
- **Valutazione continua** del cliente attraverso **Open API**, categorizzatore, tassonomia
- Integrazione di **servizi a valore aggiunto, non finanziari**



## ENGAGEMENT E REMOTE COLLABORATION

- **Contact management** e redazione di **script** in **outsourcing**
- **Remote collaboration & Consultancy** per individuare il **prodotto migliore**
- **Remote selling** per la vendita di prodotti finanziari

## ONBOARDING & CUSTOMER EVALUATION

**CRIF Information Core** per augmented insight e **analytics** AI-based per valutare:

- **sostenibilità finanziaria**
- **valore e potenzialità**
- **Attrition / digital CX**

