

Relacionamiento con el cliente 50% más barato con el resultado en doble

Mobi2buy aporta Big Data, sustituye voz por Web, App, E-mail, Smart SMS e IVR (llamadas interactivas) innovando en proceso de contacto Mobile entre empresas y clientes.

La Mobi2buy es una start-up brasileña creada en 2013 con el fin de facilitar el relacionamiento entre empresas de servicios y sus clientes. Utiliza canales prácticos, económicos y de gran alcance, como los dispositivos móviles, resultando en la reducción de gastos para clientes directos, y, sobretodo, llevar comodidad y practicidad para los consumidores finales.

La innovación de la compañía está en no utilizar el contacto humano, sino en asumir todo el relacionamiento con el cliente final, desde la inteligencia en el compromiso, definiendo campañas por seguimientos de audiencias y sus respectivas propensiones. . Además de eso, la Mobi2buy, utiliza algoritmos que recomiendan las mejores frases para utilizarse en canales alternativos, como mensajes de texto (SMS), llamadas automáticas e interactivas (IVR), App, Pushing y Web permitiendo, aun, que el cliente sea capaz de resolver sus necesidades de forma práctica, con la posibilidad de aceptar nuevos servicios y ofertas en el tiempo que desea. Por ejemplo, una campaña puede ofrecer descuento en el pago de una factura que se quede en atraso, así que el cliente, al Interactuar por el canal confirmado el interés es notificado del nuevo valor, sin que tenga que hablar con nadie.

Por lo tanto, la Mobi2buy ofrece practicidad a sus clientes y optimización de recursos para las empresas. Comparado al televentas, el servicio prestado por la compañía presenta costos por cliente dos veces más bajos y resultados de conversión de clientes arriba de la media del mercado. Esa reducción se da en función de la economía de escala y de uso de la inteligencia computacional, permitiendo que una campaña sea capaz de atingir 100 o 1 millón de personas con la misma eficacia reduciendo, drásticamente, la posibilidad de error humano e incorporando lo que se ha aprendido por la propia tecnología

En solo 2 años, la Mobi2buy crece en dos dígitos y se destaca en el mercado con grandes clientes como las empresas de telecomunicaciones Oi y Claro, el equipo de futbol Flamengo, la mayor de Brazil, y también con la empresa de datos, Serasa Experian. La Mobi2buy también ha sido seleccionada para presentar sus cases en el Web Summit 2015, en Dublín y ha estado en el Mobile Word Congress, en Barcelona. Además de eso, ha sido premiada con aporte financiero por las agencias gubernamentales FINEP/FAPERJ en la categoría Innovación.