



Big Data від Київстар

Великі дані – сучасний інструмент, який відкриває нові можливості для розвитку вашого бізнесу



Профіль та аналіз клієнтів



Ми допоможемо вам побудувати «портрет» клієнта та на його підставі визначити нові характеристики та риси потенційних та існуючих користувачів вашого продукту

Стать, вік, сімейний стан, рід занять

Дохід

Профіль використання послуг зв'язку

Модель пристрою



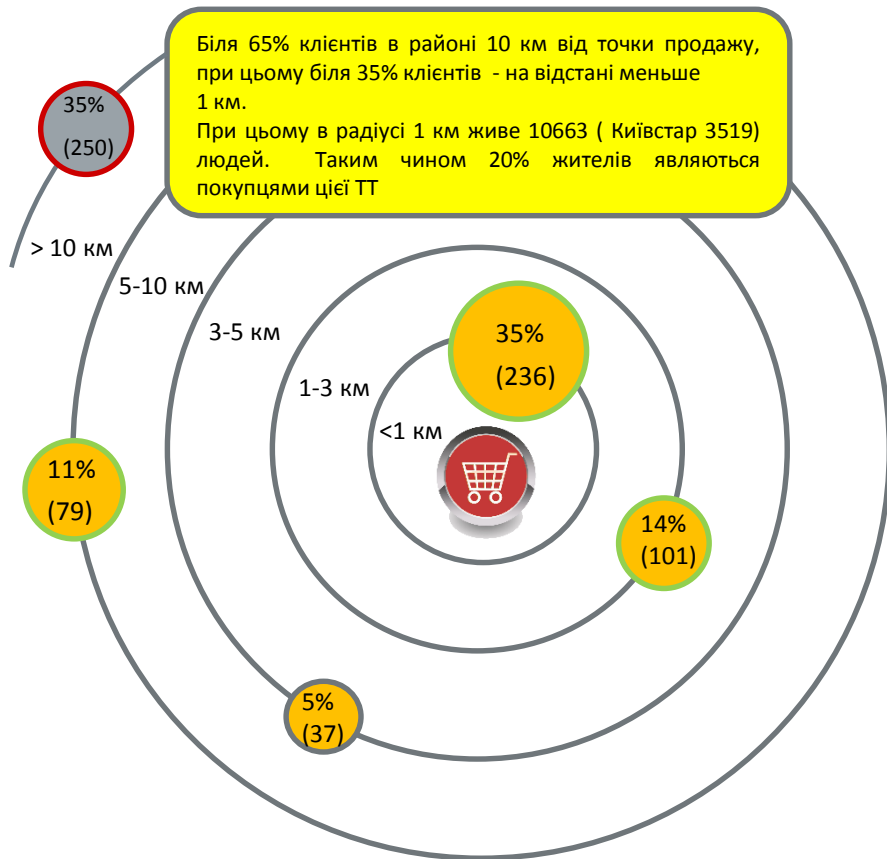
Витрати на зв'язок

Поїздки та дзвінки за кордон

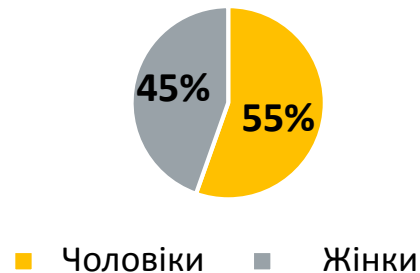
Поведінка споживача

Інтереси та стиль життя

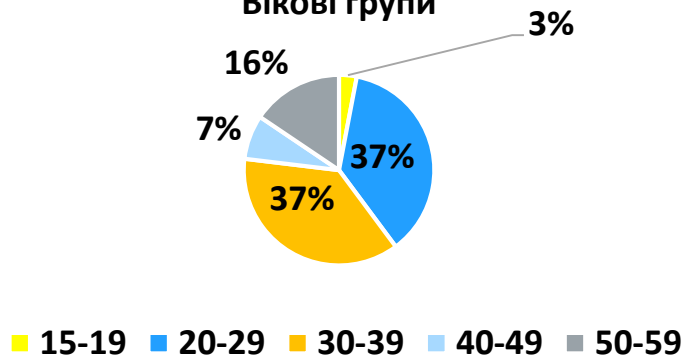
Аналітика та «портрет» клієнта



Гендерний розподіл



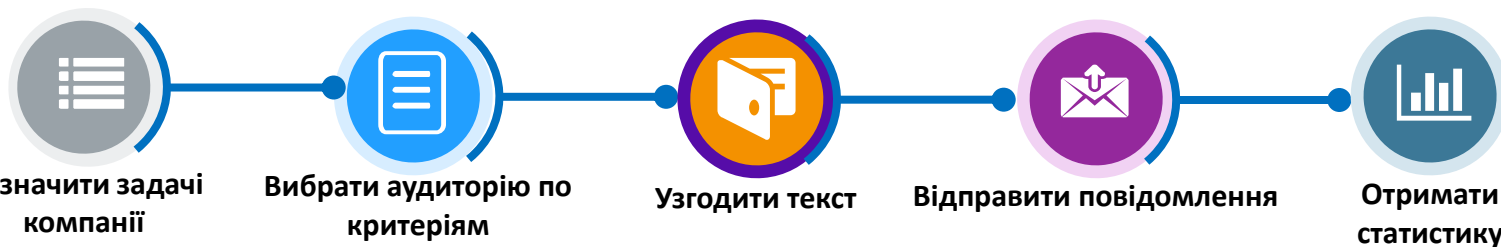
Вікові групи













Пошук нової цільової аудиторії



Якщо ви плануєте розширювати бізнес та виходити на нових споживачів, ми віднайдемо саме ту аудиторію, для якої ваш продукт буде найбільш цікавим



- | | | | |
|---|-----------------|--|--|
|  | Вік |  | M-Data traffic |
|  | Стать |  | Голосовий трафік |
|  | ARPU |  | Геопозиція |
|  | Модель телефона |  | Країни що відвідував |
|  | Тип телефона |  | Інтереси користувачів(web-site visits, отримані sms від різних сервісів) |

Переваги:

- Оптимізація затрат на маркетинг
- Підвищення продажів
- Підвищення NPS



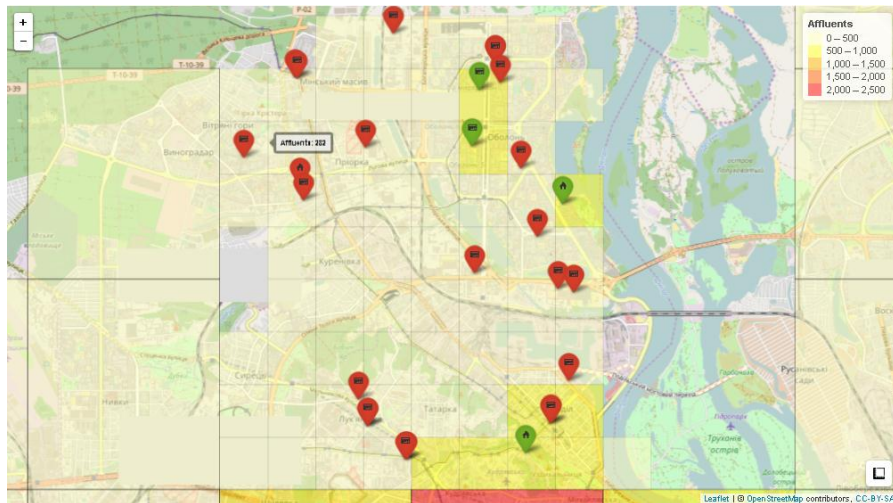
Heatmap та геопозиціювання



Теплові карти дозволять краще зрозуміти, де найбільш вигідно розмістити відділення, точки продажу, термінали чи банкомати

Додамо до характеристик місцезнаходження і зможемо побачити на тепловій карті, де живуть та працюють, відпочивають клієнти з винятковими метриками:

- Робоча зона
- Домашня зона
- Зона вихідного дня
- Соціально демографічні характеристики
- Рівень доходів
- Тип телефону та операційна система
- Інтереси та хобі цільової



Big Data в різних галузях бізнесу



- Аналіз «портрета» клієнта
- Залучення нових клієнтів
- Визначення оптимального місцезнаходження нових точок продажу



- Визначення цільової аудиторії для страхових пропозицій
- Скоринг настання страхових випадків
- Аналіз профіля клієнта

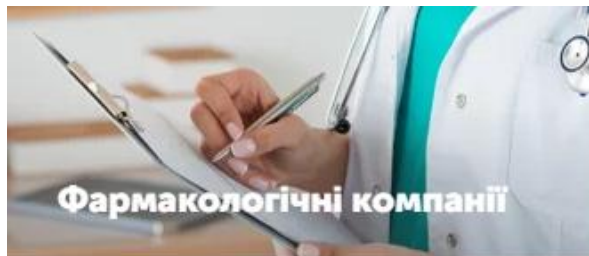


- Сегментація клієнтів за певними ознаками
- Пошук сегмента, схожого на цільовий
- Аналіз цільового сегмента
- Комунікація з потенційними клієнтами

Big Data в різних галузях бізнесу



- Аналіз та виявлення закономірностей у певному цільовому сегменті
- Сегментація споживачів продукції
- Релевантні пропозиції новим клієнтам



- Визначення оптимального місцезнаходження аптек
- Визначення цільової аудиторії
- Таргетоване інформування про відкриття нової аптеки



- Скорингові моделі
- Теплові карта для визначення оптимального місцезнаходження відділень банку та банкоматів
- Залучення нових клієнтів



Київстар дотримується Законів України «Про інформацію» та «Про захист персональних даних» і не передає та не продає персональні дані абонентів, в тому числі й записи розмов, тексти SMS/MMS та історію браузера третім особам. Усі аналітичні моделі з використанням Big Data будуються на основі неперсоніфікованих та зашифрованих даних.



Дякуємо

