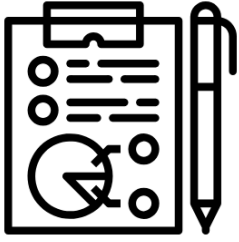


CRM

Analitik Müşteri İlişkileri Yönetimi

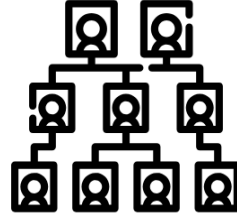
Obase Analitik CRM, perakende sektöründe, çok kanallı bir yaklaşımla üstün bir müşteri yönetimi uygulaması oluşturmak için geliştirilmiştir.



Temel Sorgular



Öngörü Analizleri



Segmentasyon



Deneyim Yönetimi

Müşteri segmentasyonu, sepet ve RFM analizi ve segment geçiş puanları gibi modeller perakendeye uyumlu, CRM yöneticileri için iyi yapılandırılmış bir sistem sunmak üzere Analitik CRM'de bir araya getirilmiştir.

- Perakende odaklı entegre bir veri ambarı modeli
- Farklı veri kaynaklarından veri birleştirebilme yeteneği
- Kullanıma hazır perakende raporları kitaplığı
- Kullanıma hazır nesnelere, raporlar ve gösterge panelleri
- MicroStrategy üzerinde geliştirilmiştir
- İşlem Yetenekleri ile Yerli Mobil Deneyim | Görüntü Yakalama, Sensör Veri Toplama, Veri Girişi
- Özel raporlar, drill down özelliği, bağlantılı işlemler
- Zamanlanmış Raporlar ve Abonelik (Zaman, Etkinlik ve Eşik Tabanlı Raporlama ve Çizelgeleme)
- Özelleştirme kabiliyeti ile anında raporlama (pivot) ve görsel analiz (ağ diyagramı) gerçekleştirme becerisi

Mimari

