**Οι έξυπνες προσφορές γεμίζουν**

**ξανά το πορτοφόλι μας**

Λέμε «ναι» στην αξιοποίηση δεδομένων καταναλωτικής συμπεριφοράς, όταν το αντίκρισμα είναι μηνύματα προσφορών

που μας αφορούν άμεσα

Σε μία περίοδο αυξανόμενης ευαισθητοποίησης σχετικά με τη χρήση των ψηφιακών δεδομένων και καθώς βιώνουμε μία νέα κανονικότητα, όπως αυτή διαμορφώνεται με το πέρασμα της πανδημίας, η πλειοψηφία των καταναλωτών αντιδρά πιο θετικά από ποτέ στις στοχευμένες προσφορές και τα προσωποποιημένα μηνύματα.

«Πρόκειται για προσφορές και μηνύματα που υποστηρίζουν την ανάγκη των καταναλωτών για έξυπνες αγορές και παράλληλα αυξάνουν την καταναλωτική τους δύναμη, σε αντιστάθμισμα των όποιων ανατιμήσεων», εξηγεί ο Βαγγέλης Καραλής, διευθύνων σύμβουλος της Qivos.

Η εξοικείωση με το online περιβάλλον αγορών κάνει τους περισσότερους να αναζητούν παρόμοιες διευκολύνσεις και offline, καθώς επιστρέφουν στα φυσικά καταστήματα. Έτσι, είναι δεκτικοί ως προς την αξιοποίηση των δεδομένων της καταναλωτικής τους συμπεριφοράς, πολύ περισσότερο όταν το αντίκρισμα είναι προσφορές αγορών που τους αφορούν άμεσα. Το κατάλληλο μήνυμα, την κατάλληλη στιγμή, μέσα από το σωστό κανάλι επικοινωνίας αναδεικνύεται σε ανταγωνιστικό πλεονέκτημα για τις επιχειρήσεις.

Με βάση τα παραπάνω, η Qivos - μέσω της πλατφόρμας Qivos Cloud - προσφέρει έναν έξυπνο μηχανισμό διαχείρισης προσφορών και κουπονιών, ο οποίος επιτρέπει στη σύγχρονη επιχείρηση να μεγιστοποιήσει το αποτέλεσμα των προωθητικών της ενεργειών.

Στην κατεύθυνση αυτή, η Qivos συμπεριλαμβάνεται στο «Now Tech: Promotions And Offer Management Providers, Q3 2021» της Forrester, που δημοσιεύτηκε πρόσφατα.

«Πρόκειται για μια αξιοσημείωτη αναφορά. Είναι αποτέλεσμα της δουλειάς μας στη διεθνή αγορά loyalty και διαχείρισης δεδομένων πελάτη. Η βραβευμένη, AI-driven πλατφόρμα Qivos Cloud βοηθά τα brands να διαχειρίζονται αυτοματοποιημένα καμπάνιες προσφορών και μηνυμάτων. Ζούμε μια νέα κανονικότητα. Στις μέρες μας, οι εξατομικευμένες προσφορές και εκπτώσεις, οι αποκλειστικές εμπειρίες και το στοχευμένο περιεχόμενο αποτελούν βασικούς παράγοντες επιτυχίας, στη διαμόρφωση μίας σχέσης εμπιστοσύνης με τον πελάτη. Η διατήρηση αυτής της σχέσης απαιτεί αφοσίωση και από τις δύο πλευρές, η οποία ξεκινά και ενισχύεται όταν ο πελάτης αισθανθεί ότι τον εκτιμούν κα τον φροντίζουν. Σήμερα, οι περισσότεροι καταναλωτές αναμένουν ότι η εμπειρία αγορών θα είναι εξατομικευμένη, χάρη στη χρήση ψηφιακών δεδομένων. Επιπλέον, σε έναν κόσμο χωρίς third-party cookies, μια στρατηγική βασισμένη σε first-party data κάνει τη διαφορά. Η βελτίωση της εμπειρίας πελάτη, σε όλα τα κανάλια πώλησης, ψηφιακά και αναλογικά, είναι ο πυρήνας της πρότασής μας», σημειώνει ο Βαγγέλης Καραλής.

Βοηθώντας τις επιχειρήσεις με τις οποίες συνεργάζεται να συλλέξουν δεδομένα από το φυσικό και το ηλεκτρονικό κατάστημα, η Qivos δημιουργεί ενοποιημένα προφίλ πελατών και τα αξιοποιεί με τη χρήση τεχνολογιών μηχανικής μάθησης. Μέσω της SaaS πλατφόρμας Qivos Cloud -προϊόν δικής της ανάπτυξης- ενισχύει την κατανόηση της καταναλωτικής συμπεριφοράς και την αποτελεσματικότερη επικοινωνία με τον τελικό πελάτη. Έτσι, αυξάνει το loyalty των καταναλωτών, μέσα από την έξυπνη διαχείριση των customer data, δημιουργώντας μετρήσιμη υπεραξία.

Σχετικά με την Qivos

Η Qivos είναι ένα marketing technology agency, με 17 χρόνια επιτυχημένης διαδρομής και παρουσία σε 8 χώρες. Έχει λάβει πολλαπλές διακρίσεις ως το Loyalty Agency of the Year και αναφέρεται διεθνώς ως μία από τις κορυφαίες εταιρείες στον χώρο της (Forrester Loyalty Marketing Report, Transparency Market Research). Έχει αναπτύξει και εξελίσσει το Qivos Cloud, μία (SaaS) Customer Data & Loyalty Platform, που βοηθά τους marketers να αναγνωρίσουν τον καταναλωτή σε όλα τα σημεία επαφής, να αναλύσουν τη συμπεριφορά του και να επικοινωνήσουν μαζί του.

Στοιχεία επικοινωνίας

Παναγιώτης Μαρκίδης, [pmarkidis@qivos.com](mailto:pmarkidis@qivos.com), 211 181 4239 / 6944 224 311

Κωνσταντίνα Μπατζάκη, [kbatzaki@qivos.com](mailto:kbatzaki@qivos.com), 210 608 3485 / 6948 594 011