



PROFINIT
new frontier group

Cesta k marketingu 3.0

Tomáš Krátký

19. 11. 2014

Customer – Centric Marketing

- **Znalost zákazníka a jeho potřeb**
- **Dlouhodobá hodnota zákazníka**
- **Personalizovaná komunikace**
- **Relevantní obsah**
- **Znalost kontextu**

Campaign – Centric Marketing

- **Orientace na produkt**
- **Plnění produktových KPI**
- **Mass-market kampaně**
- **Pouze základní segmentace**
- **Kontext nepodstatný**

1. Struktura marketingového oddělení



Marketing 3.0 – jak začít?

- Technologie hrají důležitou roli
- Je to pro každého
- Začínáme vždy personalizovaně a s jasnými výsledky
- Typické zadání
 - Začít sbírat data o klientech i nekllientech a naučit se je využívat
 - Automatizovat vybrané procesy s důrazem na kampaně
 - Implementovat personalizovanou omni-channel komunikaci dle aktuálních událostí v životním cyklu klienta

Panelová diskuse



PROFINIT
new frontier group

Shaping future, delivering results

PROFINIT is a member of the multi-national New Frontier Group, which is a leader in the field of digital transformation of organizations and companies in Central and Eastern Europe. With more than 2,000 employees in 17 countries, it is also one of the 10 largest providers of ICT services in the entire CEE region and belongs among the top in the field of custom application development, data management, data warehouses, and business intelligence.

PROFINIT has plenty of customers in finance industry, telecommunications, utilities and state administration. The main focus of company are digital transformation consulting services, technology services and outsourcing. PROFINIT is among the 5 largest custom application development providers in Czech Republic (IDC study, 2012) and has several others awards.

Profinit, s.r.o., Tychonova 2, 160 00 Praha 6, +420 224 316 016, www.profinet.eu