



Prevencción deserción

Identifique cuándo y por qué sus clientes están insatisfechos antes de que sea demasiado tarde.



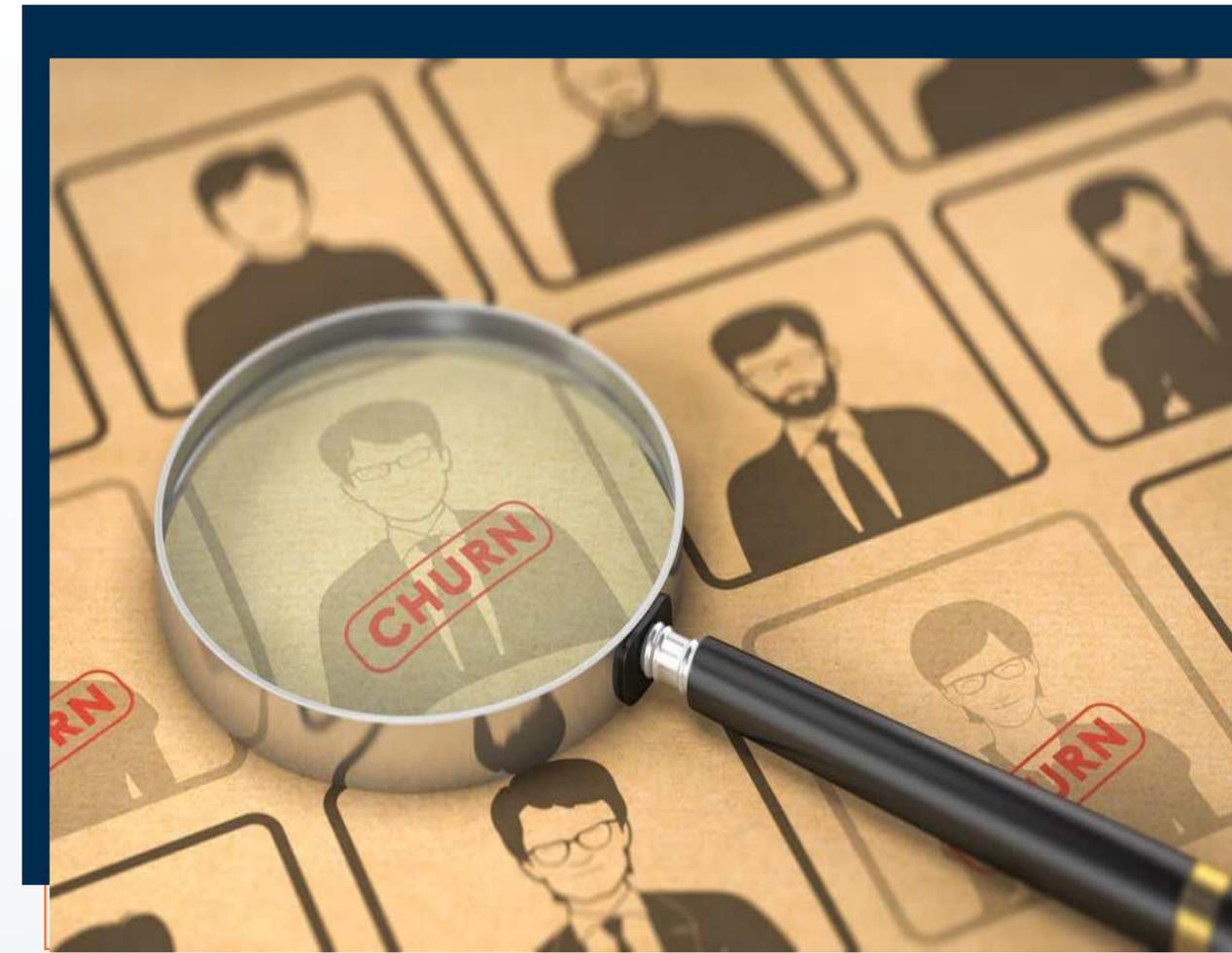
 Microsoft
Solutions Partner

Datos e IA
Azure

Especialista
Migración de almacenamiento
de datos
Análisis

Tenga una visión nítida de los clientes de su negocio y descubra problemas de retención.

Predecimos la probabilidad de abandono que tiene cada uno de sus clientes, dependiendo las características de estos y sus comportamientos.



DESAFÍOS

Hoy en día el acceso a la información es muy simple gracias a los medios digitales, de manera que los clientes todo el tiempo están al tanto del mercado y pueden cambiar de proveedor en un servicio o producto si este les resulta más atractivo.

SOLUCIÓN IDEAL

Identificar clientes con una alta probabilidad de renunciar es un gran reto para los equipos comerciales.

Nuestro objetivo es, además de resaltar los clientes que tengan un mayor riesgo de abandono, poder entender las causas que los hacen diferenciarse de su contraparte.

RESULTADOS DESEADOS

Al identificar los posibles usuarios desertores y las causas se pueden desarrollar estrategias que permitan aumentar la lealtad general de los consumidores y así reducir la probabilidad de deserción de dichos usuarios.



IW Churn Rate

Si la fidelidad de tus clientes es baja, ninguna otra métrica es más relevante, monitoréala y entiéndela y has que la retención de tus usuarios aumente cada vez más.

1

Tus clientes no tendrán una mejor alternativa

Al entender el por qué tus usuarios se van con la competencia, resuelve dichos problemas y agrega valor al producto

2

¿Qué tanta calidad tienen tus productos o servicios?

Obten una idea clara del éxito que está teniendo tu equipo al retener los clientes .

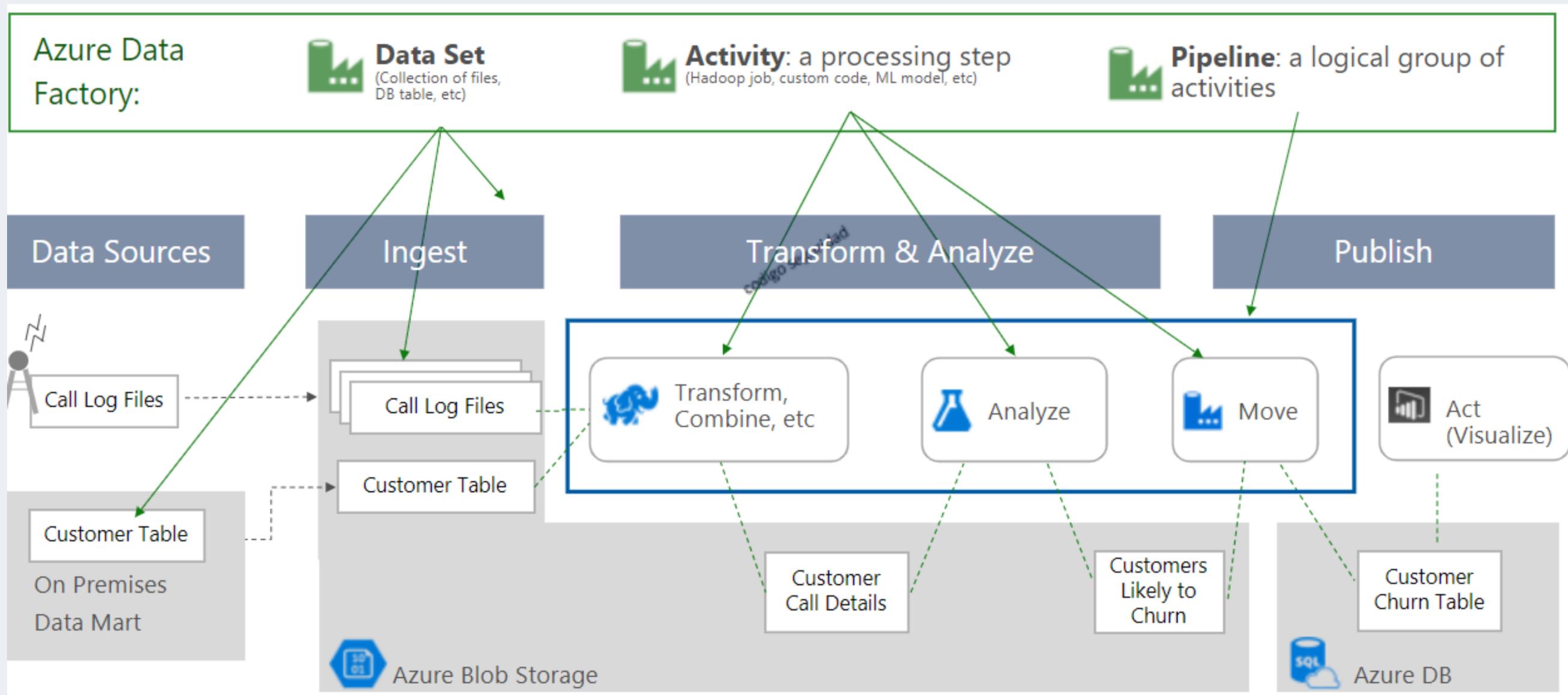
3

Microsoft e IW automatizan todo el proceso de detección por ti

[Information Workers] [Churn rate analysis] & [Azure Machine Learning]



Hacemos uso de Azure Machine Learning y Azure Stream Analytics permitiéndonos realizar una predicción en tiempo real incluso con grandes volúmenes de datos.





Customer success: ¿ Qué tanto beneficia a mi compañía conocer la retención

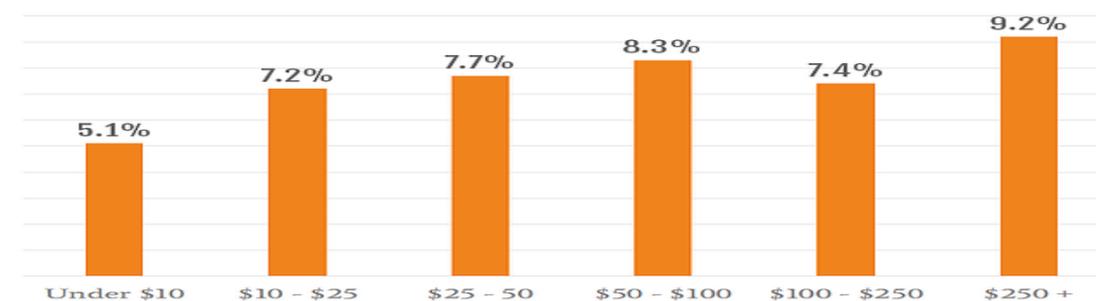
Podrá su compañía calcular cuántos miembros necesita para crear o mejorar un nuevo negocio, y como la generación de nuevas estrategias afectan la tasa de retención de sus clientes.

Churn rate promedio:

La tasa de deserción promedio mensual de todas las compañías es del 7.5 % lo que genera en promedio una deserción anual que supera el 61 %.

Churn rate ideal:

La tasa de deserción varía dependiendo del tamaño de la compañía y sus utilidades, por ejemplo en USA utilizando (ARPA) tenemos que:



Más información sobre IW Churn Rate Analysis en:

Nuestro sitio web : www.iwco.co

Llámanos para más información: +(57)-601-8051177

Pregúntanos via email: info@iwco.co

Aprende más: <https://blog.iwco.co/>

Link to your Microsoft Commercial Marketplace offer



Datos e IA
Azure

Especialista
Migración de almacenamiento
de datos
Análisis