

OPTIMISEZ LE PARCOURS CLIENT AVEC LES MATHÉMATIQUES DÉCISIONNELLES

Optimisez votre parcours client :



La prévision des ventes et du lancement de produits



L'aide à la prospection via l'optimisation
des budgets de campagnes



Le pricing et le revenue management



La gestion des propositions et contrepropositions



L'optimisation des promotions



La fidélisation & la détection de churn

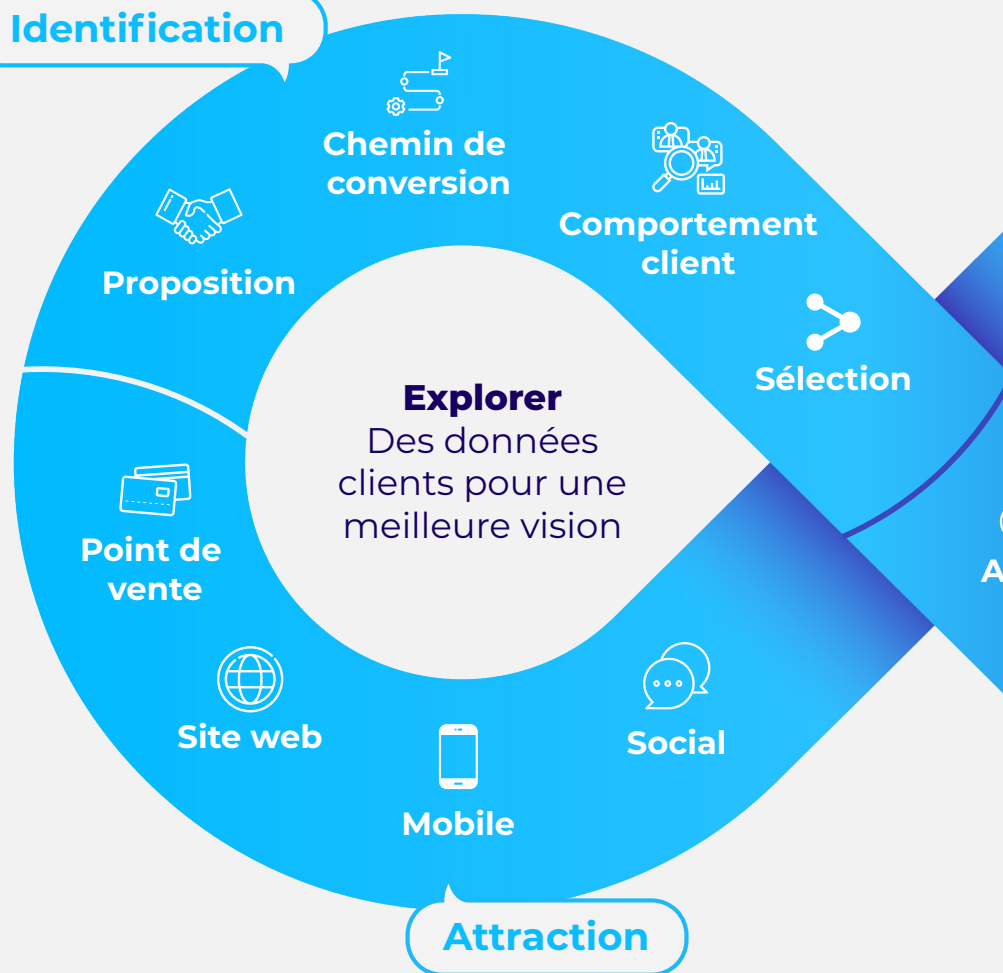


La rationalisation du recouvrement
de créances

Notre **expertise** en conception et développement d'**algorithmes** mathématiques, data science, business intelligence et machine learning, vous permet d'**optimiser** votre **parcours client**.



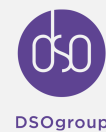
Identification



Fidélisation



**ILS NOUS FONT
CONFIANCE**



QUELQUES PROJETS...



Un Data Lab au service de l'optimisation commerciale et marketing

-  • Améliorer les ventes et augmenter la fidélisation des clients
 - Comprendre l'impact des campagnes de marketing direct et les affiner si nécessaire
 - Effectuer des analyses de ventes et challenger le réseau
-  • Création d'un modèle de données
 - Mise en place d'une procédure hebdomadaire de récupération et de traitement des données via la plateforme d'ED
 - Réalisation de vues et de KPI, mis à disposition via la plateforme
-  • Analyse des ventes affinée
 - Optimisation des actions commerciales et marketing à destination des clients
 - Réduction des offres et meilleur ciblage
 - Dynamisation du réseau



Accompagnement pour la conception et l'évolution du moteur de l'application de revenue management KARMA

-  • Concevoir le moteur du nouvel outil commun de revenue management du Groupe AIR FRANCE-KLM
-  • Développement d'une application d'aide à la décision dotée d'une architecture Big Data
-  • Harmonisation des pratiques de revenue management entre AIR FRANCE et KLM
 - Excellent accueil de la part des analystes en revenue management
 - Impact positif sur la recette unitaire¹ du groupe



CONTACTEZ-NOUS



www.decideom.fr



03 28 38 74 95