

H F Labs

Лучший контакт

«Единый клиент»

1. Описание

2. Основные функции

2.1. Определяет лучшие контакты клиента

2.2. Ранжирует клиентов по качеству их контактов

2.3. Определяет, кому из нескольких человек на самом деле принадлежит контакт

2.4. Выделяет наиболее контактного клиента среди заданного сегмента или группы

3. Технические возможности

4. Ограничения

1. Описание

Выбирает лучшие контакты клиента для общения и ранжирует клиентов по вероятности успешной коммуникации с ними.

У клиентов большой организации за время нахождения в базе часто скапливается несколько контактов. Для увеличения эффективности маркетинговых кампаний нужно понимать, по какому контакту вероятность достучаться до клиента будет выше.

Модуль рассчитывает скоринговый балл для каждого контакта. И на основе полученных оценок ранжирует контакты внутри карточки клиента. А также позволяет отбирать для кампаний тех клиентов, кто с большей вероятностью откликнется на взаимодействие.

2. Основные функции

2.1. Определяет лучшие контакты клиента

Размечает все контакты клиентов по рангу. Учитывает всю доступную информацию из базы заказчика:

- число и вес источников, из которых получен контакт,
- тип телефона или емейла,
- уникальность в базе заказчика,
- контактность по предыдущим кампаниям,
- дату создания контакта (время жизни контакта у этого клиента),
- дату актуальности,
- дату последней коммуникации по этому контакту,
- мобильность телефона и существование по справочнику Россвязи,
- публичность домена и нахождение в списке одноразовых доменов.

Телефон	Статус	Рейтинг
 +7-916-778-44-33	Личный номер	1
 +7-921-187-13-12	Номер жены	2
 +7-903-115-03-12	Не отвечает	3
 +7-495-311-88-13	Телефон агента	4
 +7-911-19-007-19	Не существует	5

На этапе внедрения модель скоринга может быть донастроена в зависимости от доступных данных и особенностей бизнес-процессов заказчика.

2. Основные функции

2.2. Ранжирует клиентов по качеству их контактов

Проводит скоринг всей базы клиентов по их контактности на основе:

- числа контактов,
- типа контактов,
- рейтинга контактов,
- принадлежности контакта именно этому клиенту.

На основе рейтинга выбирает наиболее подходящих для коммуникации клиентов.

ФИО	Контактность
Иванов Егор	725
Петров Василий	615
Смирнова Ольга	615
.....	
Степанов Антон	33
Забрина Олеся	10

2. Основные функции

2.3. Определяет, кому из нескольких человек на самом деле принадлежит контакт

Если один и тот же контакт присутствует на карточках разных клиентов, модуль на основе информации о скоринговом балле показывает, для кого из клиентов этот контакт является основным. Эта информация учитывается при расчете контактности клиента.



Травин Иван	
Телефон	Скоринговый балл
+7-903-135-57-79	800
+7-916-246-68-80	20



Курочкина Анна	
Телефон	Скоринговый балл
+7-903-135-57-79	40

По скоринговому баллу сразу видно, что телефон +7-903-135-57-79 принадлежит Ивану

2.4. Выделяет наиболее контактного клиента среди заданного сегмента или группы

Чтобы оптимизировать расходы на взаимодействие, модуль выделяет оптимального для коммуникации клиента из домохозяйства или группы. Даже если несколько людей в группе имеют хорошие контакты, модуль покажет, с кем из них лучше связаться. Это позволит охватить большую группу людей при ограниченном бюджете на кампанию.

3. Технические возможности

- Возвращает контактность клиента и позицию в рейтинге в SOAP/REST API и представлениях БД.
- Пересчитывает рейтинг телефонов и емейлов моментально при обновлении клиента.

4. Ограничения

Перерасчет уникальности контактов и принадлежности контакта клиенту производится регулярными задачами каждую ночь.

H F Labs

✉ hflabs_bdm
📞 +7 495 928-86-41
✉ ask@hflabs.ru
🌐 hflabs.ru

119034, Россия,
Москва, Турчанинов переулок,
д. 6, стр. 2 офис 104,
БЦ «Крымский мост»