

# Il cliente oscuro e la crescita possibile

*ABI Dimensione Cliente*



*Roma, 10 Aprile 2013*

## ANDY BARRAK NEL 2012

**Multicanale**

Male  
(59%)

**Social**

Graduate  
(+12%)

Unmarried  
(+7%)

Confident complainers  
(+5%)

Likely to have new tech  
(+14%)

**Mobile**

**Opportunistico**

*Astute Alpha*



## 2013: PIÙ ANDY BARRAK IN CIRCOLAZIONE

**-40%**

Diminuzione operazioni  
transazionali in filiale

**82%**

Confronto prodotti via mobile da  
parte degli utenti



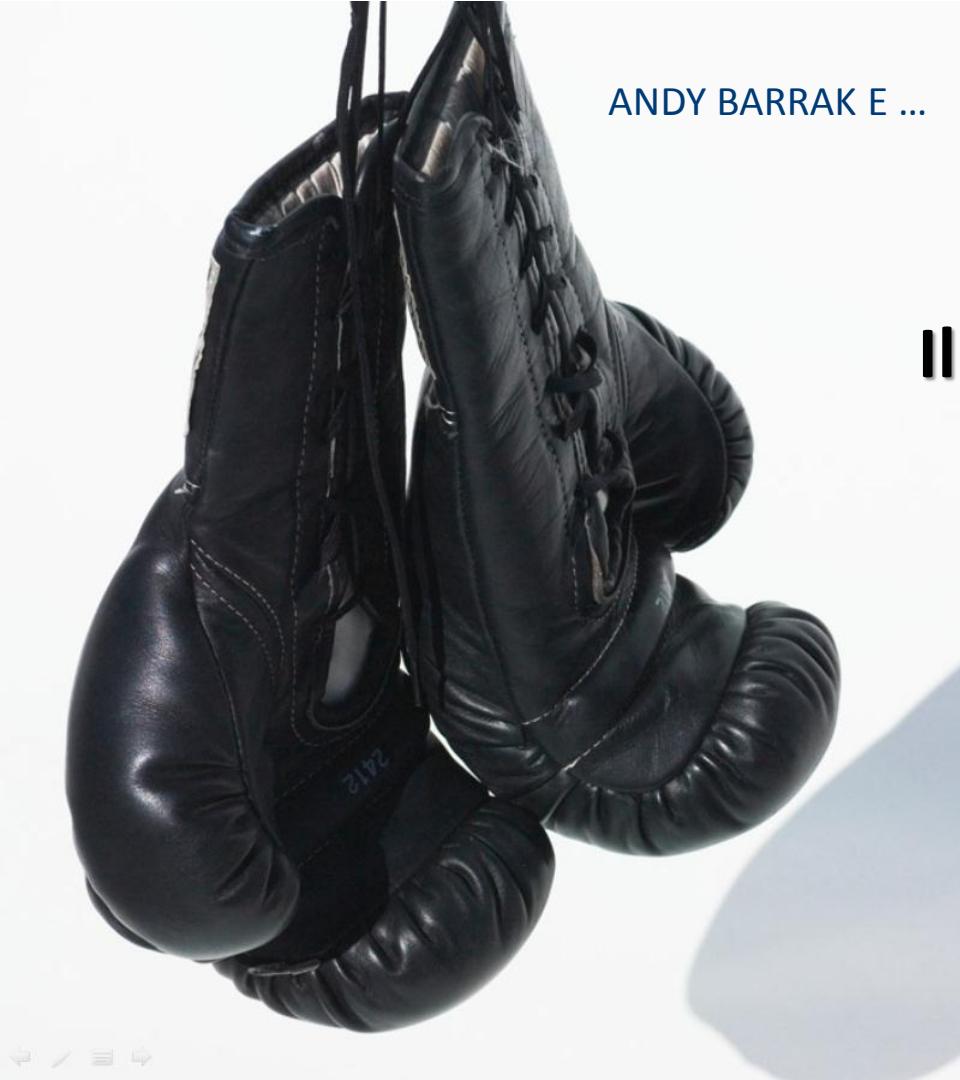
**~80%**

Interazioni cliente - banca fuori  
del canale filiale

Fonte:

accenture

 **sas** | THE POWER TO KNOW.



ANDY BARRAK E ...



**Il ruolo del CMO**

**L'esplosione digitale**

**I Dark Data**

**Gli over the top**

IL CMO È MORTO



# THE CMO IS DEAD

*Il CMO ... senza potere*

*Non esiste una definizione condivisa di “Marketing” in azienda*

*I CFOs e CROs diventano più influenti*

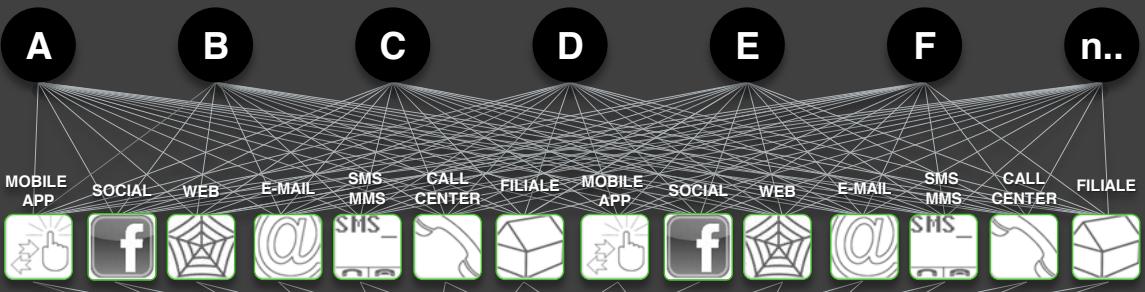
*Buona parte dei CMOs non creano le basi per la comprensione, valorizzazione e concretizzazione del valore per il cliente*

Fonte: <http://www.imd.org/research/challenges/role-chief-marketing-professor-dominique-turpin.cfm>

# L'ESPLOSIONE DIGITALE



PRODOTTI



CANALI

REATTIVITA'



RIGHT-TIME



REAL-TIME

CLIENTI



sas

THE  
POWER  
TO KNOW.



<b>Reclami</b>	<b>Network</b>	<b>Observed Information</b>	<b>Email</b>
<b>Contextual Information</b>		<b>Articoli</b>	<b>Device Information</b>
<b>Forum</b>	<b>Blog</b>		<b>User Generated</b>
<b>Post</b>	<b>Location Information</b>		<b>Ricerche</b>

<b>Anagrafiche</b>
<b>Transazioni</b>

## GOOGLE & CO: POTENZIALI ENTRANTI NEL MERCATO FINANCE





ANDY BARRAK È IN REALTÀ UN'OPPORTUNITÀ



Astute Alpha



Data Scientist

Viva il CCO

L'opportunità digitale

I Big Analytics

L'intelligence Monetization

## JILL DYCHE È IL DATA SCIENTIST

**Flessibile**



**Focalizzata sui dati**

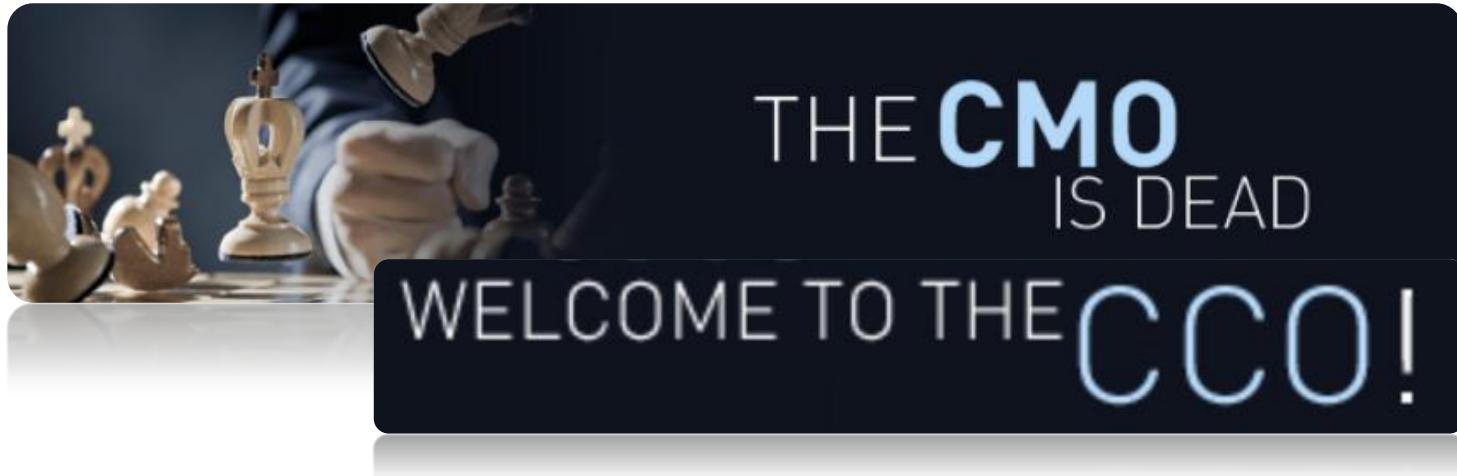
**Attenta alle esigenze di  
business**

*Data Scientist*

**Competente**



IL CMO È MORTO. VIVA IL «CHIEF CUSTOMER OFFICER»



*Il CCO è la voce del cliente in banca.  
E' colui che valorizza le richieste del  
mercato e li diffonde internamente*

*I CCOs forniscono evidenze sul ROI, oltre che  
un chiaro impatto sulle metriche finanziarie  
della banca*

Fonte: <http://www.imd.org/research/challenges/role-chief-marketing-professor-dominique-turpin.cfm>

# L'OPPORTUNITÀ DIGITALE



OBIETTIVI

PRODOTTI

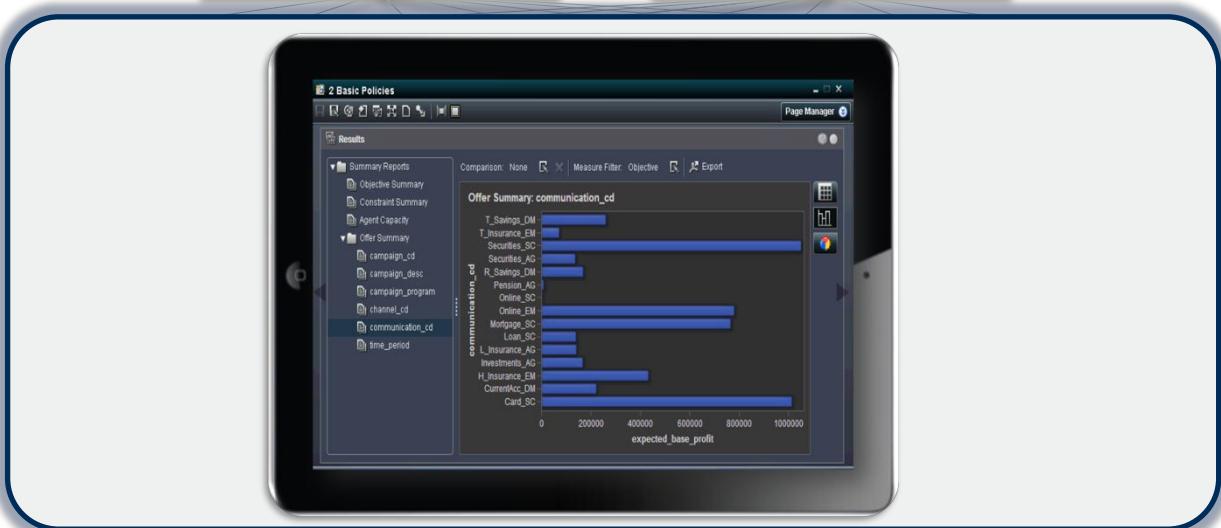
CANALI

REATTIVITA'

CLIENTI

AUMENTO VENDITE

RIDUZIONE COSTI



# DAI DARK DATA AI BIG ANALYTICS



# INTELLIGENCE MONETIZATION: *LE BANCHE CHE ENTRANO NEL MERCATO DEGLI OVER THE TOP*



QUINDI: PIANIFICARE IN GRANDE, PARTIRE PICCOLO

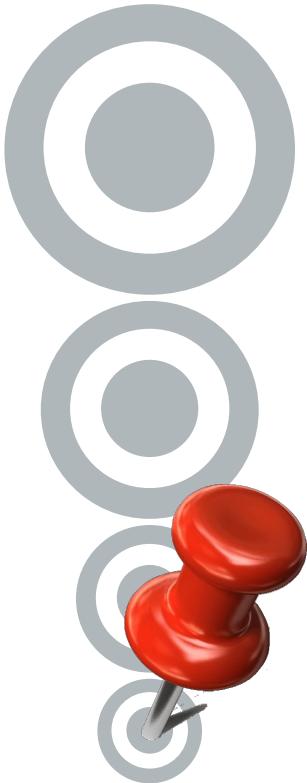


## **Intelligence Monetization**

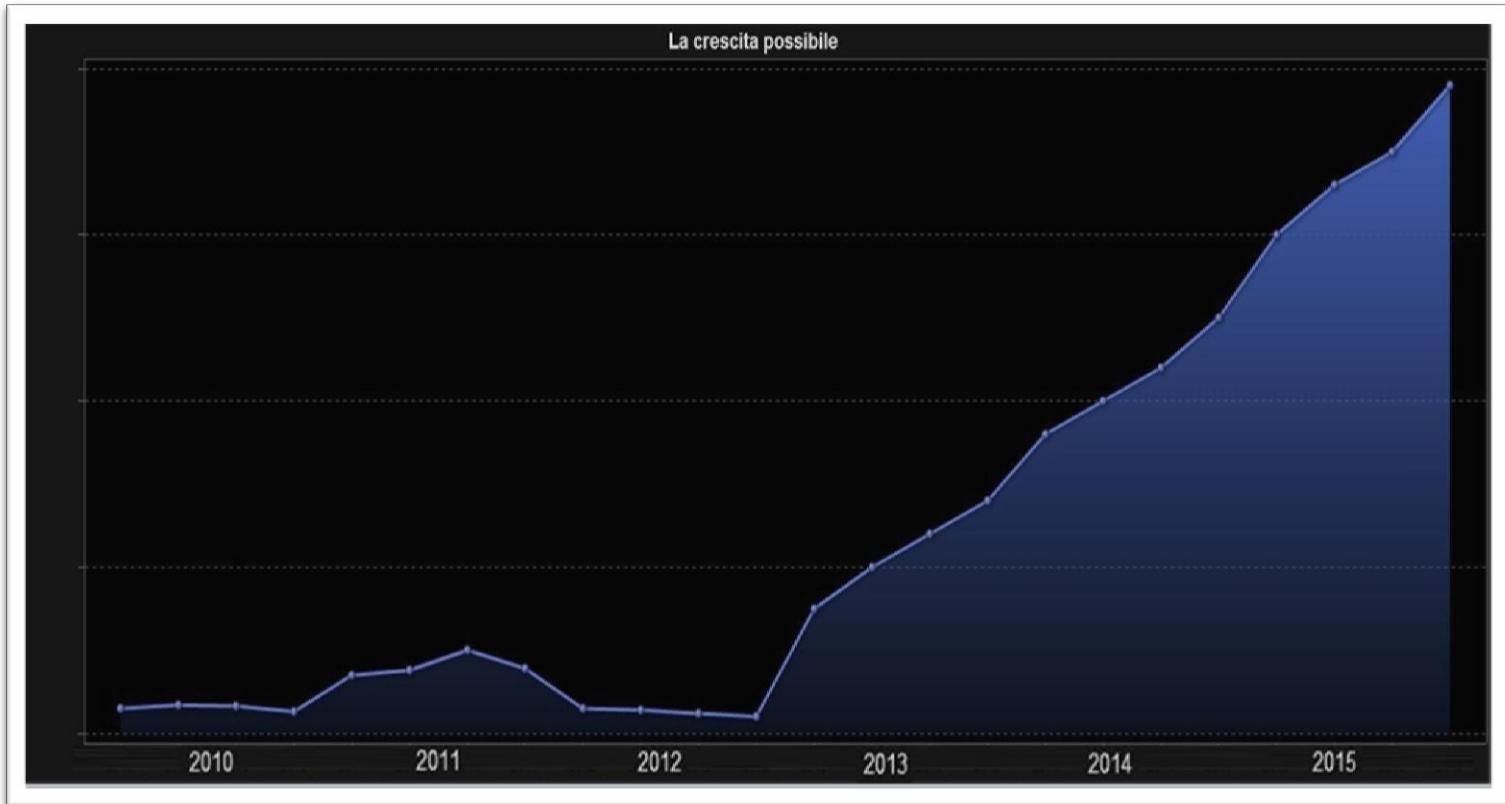
## **Mobile & Digital**

## **Ottimizzazione**

## **Visual Analytics**



## NEXT STEP



POTETE INCONTRARE JILL



sas forum  
**ITALIA 2013**  
Milano, 17 aprile



# Grazie

*Alessandro Cobelli*



*alessandro.cobelli@sas.com*



**sas** | THE POWER TO KNOW.