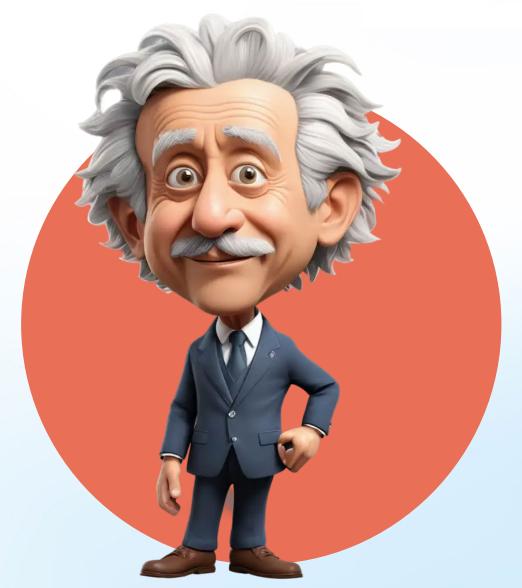


Einstein + Data Cloud + Marketing Cloud

Disfruta de una IA generativa con segmentos más inteligentes y ágiles



Nuestros speakers de hoy



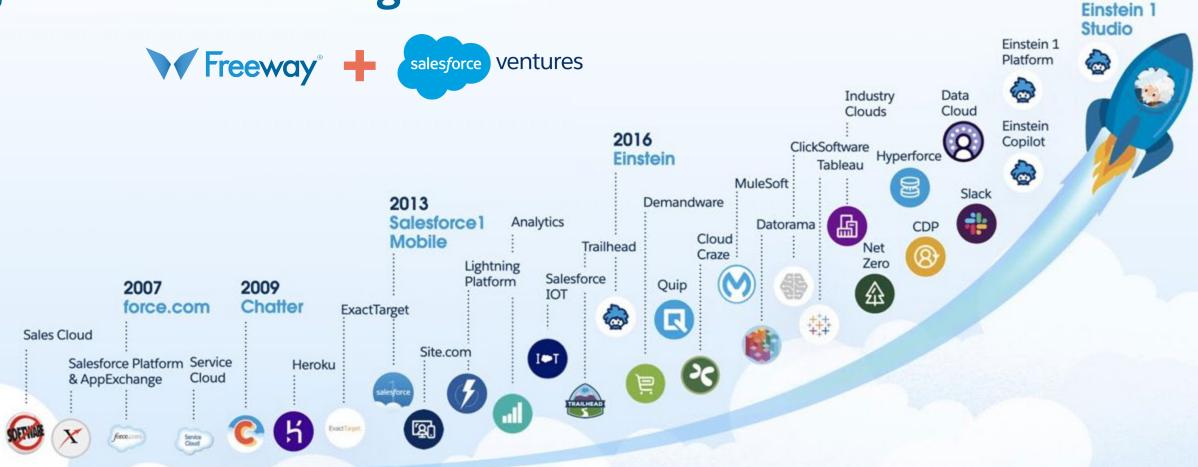


™ MISAEL GÓMEZDirector Comercial



MANUEL PRADO Ingeniero de Soluciones

La evolución de Salesforce guía nuestra estrategia de crecimiento



2024

1999 2010 2016 2024

¿Quiénes somos?





+200 Colaboradores

Quinto año consecutivo con el reconocimiento de Excelencia en Ventas, el nivel más distinguido en el Ecosistema de Salesforce



México



Colombia



San José



Chile



USA



Perú



+350 Certificaciones



Estamos 100%
dedicados a
Salesforce y somos **Summit Partner**,
máxima categoría
alcanzable en el
ecosistema de
Salesforce.



SHAREHOLDER
Seat as Board Observer

Somos el único
partner de
Latinoamérica que
cuenta con
inversión directa de
Salesforce
Ventures.

¿Por qué Freeway?



- Porque Salesforce Ventures invirtió en nosotros, confirmando nuestras capacidades, entrenamiento y liderazgo en América Latina.
- Porque clientes de clase mundial confirman nuestra experiencia y la calidad de nuestros servicios.
- Porque nos enfocamos en crear valor de negocio y no en la tecnología en sí misma.
- Porque contamos con un portafolio completo de servicios que cubre todas las necesidades en las distintas etapas de apoyo que requiere una empresa que ha decidido utilizar Salesforce.
- Porque nuestra prioridad es el éxito de nuestros clientes.



Problemática



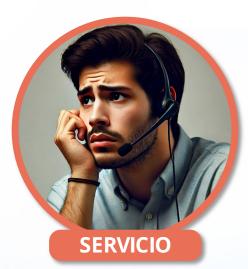
✓ Información en silos





→ Poca personalización

▼ Experiencias desconectadas





Transformación Digital

















salesforce



salesforce



MARKETING

→ Hiper segmentación





MANUEL PRADO Ingeniero de Soluciones





¿Qué es Data Cloud y Einstein?



Data Cloud + Einstein

- 1 CONECTA sistemas que componen el negocio y UNIFICA el perfil del cliente
- ANALIZA grandes volúmenes de info y GENERA segmentos profundos
- ACTIVA los segmentos en campañas de marketing



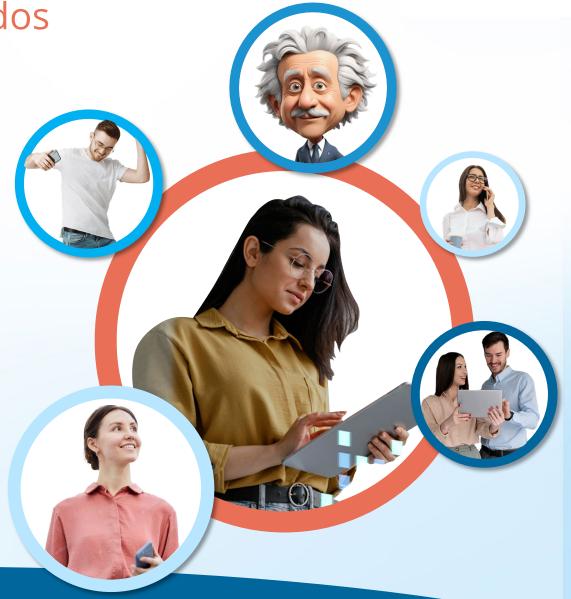
ANALIZA grandes volúmenes de info y GENERA segmentos profundos

¿Cómo?

- ✓ Coméntale a la IA cómo quieres tu segmento y deja que genere un filtrado inteligente a partir de tus datos.
- Utiliza Einstein Lookalike Segments para encontrar una audiencia similar a la existente en base a las características de tus clientes.

Casos de uso:

- ✓ Un estratega de marketing puede utilizar Einstein Segment
 Creation para generar rápidamente un segmento de personas
 que cumplen un año de aniversario con su automóvil.
- ▼ El gerente de marketing puede generar campañas de up-sell de camionetas, impactando a clientes leales propensos a la apertura de emails.



Freeway°



Einstein Data Cloud

Einstein Studio

Puedes crear tus propios modelos predictivos de IA:

- ▼ Incorpora predicciones de modelos de la plataforma Databricks.
- ✓ Conéctate a LLMs (Large Language Models) de IA de OpenAl y Azure OpenAl.
- ✓ Conéctate nativamente con SageMaker (Amazon) o Vertex (Google) para poder traer sus modelos de aprendizajes predictivos y entrenarlos con Bring Your Own Model.

Casos de uso:

▼ El analista de datos puede utilizar Einstein Studio para generar modelos de predicción sobre el cierre de una oportunidad de negocio.







Demostración



Nuestras Protagonistas



™ Sofía Pérez

- Sofía es una clienta interesada en las mejores opciones de mantenimiento para su auto Toyota.
- Mediante la interacción con Freeway se percatará que cuenta con las mejores opciones de servicio.
- ▼ Buscaremos darle la mejor experiencia al cliente a lo largo de la venta y la post-venta.



M Ana Sánchez

- Ana es nuestra Gerente de Marketing en Freeway. Ella es la encargada de la gestión de marketing y comunicación con el cliente.
- Está interesada en desarrollar estrategias automatizadas y multicanal para impactar y orientar a Sofía.

Customer Journey







Sofía

Einstein



Sofía tiene un Toyota Yaris y no le ha dado mantenimiento



Ana





Con Einstein, también crea el asunto y cuerpo del correo



Ana, por medio de Einstein, crea el segmento rápido



Con una frase, segmenta a clientes cuya etapa sea el nacimiento de hijos







de camionetas



Ana busca impactarla

para invitarla a hacer

el mantenimiento

Ana



Einstein optimiza el envío del mensaje a la hora y momento correctos y hace apertura



Sofía



Ana también genera un segmento para los clientes que cumplen 1 año de aniversario



Ana impacta a las audiencias correctas mediante una audiencia look alike de clientes leales



Sofía



Sofia, interesada en esta camioneta se suscribe, y Ana desde el CRM, la registra como una oportunidad

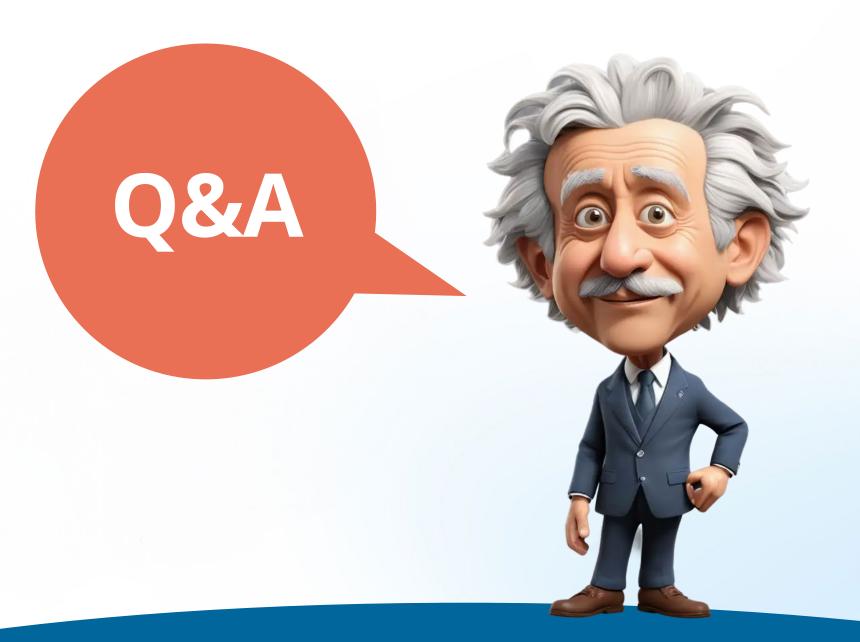


Usando el modelo predictivo de Einstein Ana se puede predecir la posibilidad de cierre de Sofía con la IA



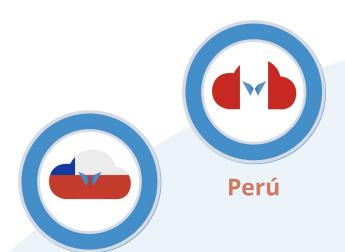






j Gracias:





Chile











USA

Born to fly with salesforce

www.freewayconsulting.com