

El BIG DATA, una palanca imprescindible para mejorar los ingresos de los negocios B2B y B2C

El Big Data se ha convertido en la palanca motriz de los negocios. La incorporación de nuevas herramientas de análisis ha transformado, consolidado y convertido en imprescindible el procesamiento de información constante endógena y exógena

La aplicación desarrollada por inAtlas, basada en la Analítica de Localización, incorpora ese factor a una serie de datos, tanto de clientes como de mercados, tratados de forma específica para sectores claves como el inmobiliario, retail, seguros, energía o telecom. Descubrir las tendencias, patrones de comportamiento de los clientes y potenciales prospectos facilita anticiparse, tomar decisiones efectivas y conseguir unos mayores éxitos a menores costes.

Las ventas de negocio a negocio, más conocidas por la sigla B2B (Business-to-Business), son transacciones de productos y servicios entre empresas. En su mayoría suelen tener un ticket de compra más alto respecto a las ventas de servicios masivos B2C (Business-to-Consumer) y un proceso de venta más prolongado que requiere una atención cada vez más personalizada y un conocimiento sectorial muy específico. Las ventas de negocio a consumidor, B2C, se han transformado hacia una pluralidad atomizada de servicios y productos, producción de datos digital se han transformado hacia una pluralidad atomizada de servicios y productos, en búsqueda de perfiles de consumos cada vez más híbridos y definidos por las trazas digitales de sus intereses, deseos, experiencias y necesidades. En ambos negocios (B2B y B2C) disponer de una información cualitativa y constantemente actualizada es fundamental para anticiparse a las necesidades de los clientes y responder con soluciones y productos eficaces.

inAtlas, empresa especializada en Location Analytics, emplea el Big Data para la generación de indicadores de tendencias con el objetivo de descubrir, de forma continua, patrones de comportamiento de las empresas y de los consumidores a través del análisis de la multiplicidad de fuentes públicas y de proveedores cualificados. Así genera los modelos analíticos para que sus clientes puedan consultar online información de mercados sectoriales: demografía empresarial, mercado de consumo, estado socioeconómico, catastro, turismo, empleo, o movilidad, entre otros.

Silvia Banchini, Directora General de inAtlas afirma que "la paralización o ralentización de la actividad económica a causa de la pandemia COVID-19 en 2020, ha puesto a prueba las tradicionales dinámicas de ventas, en el ámbito B2B, obligando a suspender ferias, eventos o tal solo las visitas presenciales a los clientes, y en el B2C, incrementando a marchas forzadas los canales de ventas online. El reto para cualquier empresa, está ahora mismo en conseguir su mejor transformación primando su capacidad de generar procesos resilientes y novedosos dentro de sus propias líneas de negocio".

El volumen de producción diaria de datos digitales crece cada día exponencialmente, en el año 2020 se alcanzaron los 44ZB[1] a nivel mundial. El Big Data ha revolucionado los estudios de los mercados tradicionales. Ahora gracias a los sistemas de procesamientos y herramientas de análisis es posible

examinar, clasificar y analizar esa ingente cantidad de datos generada y desagregada. Esa información desarticulada es convertida en conocimiento útil para descubrir patrones reales, tendencias de consumo y planificar estrategias de éxitos comerciales B2B y B2C. Unos estudios reales que, gracias a los insights procedentes de datos, permiten conocer mejor al mercado y, en consecuencia, facilitan la toma de decisiones más efectivas. Así, las previsiones de ventas se diseñan con mayor precisión y agilidad y los esfuerzos se orientan en encontrar nuevas oportunidades.

La aplicación Geomarketing desarrollada por inAtlas, basada en la ubicación, ofrece soluciones estratégicas de Geomarketing, Expansión, Prospección Comercial y Generación de Leads, para acometer acciones comerciales directas hacia prospectos B2B y B2C. Analiza y gestiona los datos con una dimensión geográfica con el fin de captar y fidelizar clientes. En cuanto a la prospección, detecta las zonas de mayor concentración de oportunidades de venta y permite la descarga inmediata de los datos de contacto de los targets seleccionados. Ofrece al cliente, una clasificación fácil del mercado completo de empresas y autónomos por áreas geográficas, sector de actividad, volumen empleados, volumen de facturación, entre otros indicadores, dentro del censo empresarial completo de España y Portugal, gracias a su alianza desde el 2016 con INFORMA D&B y, también, menús de segmentación del mercado de consumidores por renta, niveles de gastos y tipología de hogar entre otros, además de indicadores de mercados sectoriales.

inAtlas: empresa especializada en Location Analytics que ofrece soluciones estratégicas de negocios basadas en la ubicación. Ha creado una tecnología propia que aumenta la velocidad de cálculo de datos geoespaciales, permitiendo una alta flexibilidad de personalización, visualización e integración continua de bases de datos diversas. Desarrolla soluciones tecnológicas para gobiernos y para empresas privadas de bancos y seguros, telecomunicaciones, energía, hostelería, comercio mayorista y minoristas, concesionarios, fabricantes, así como modelos analíticos a medida para la búsqueda de prospectos espejos, lugares óptimos de expansión, oportunidades de ventas cruzadas y prevención de fugas. En joint venture con Informa D&B, líder español en la oferta de Información comercial y financiera de empresas, ofrecen una competitiva herramienta de Geomarketing que permite descubrir los patrones de comportamientos y dinámicas de proximidad entre clientes, proveedores y competidores, para optimizar las acciones de marketing dirigidas tanto para captación de nuevos clientes como para su retención.

Datos de contacto:

En Ke Medio Broadcasting
912792470

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Inmobiliaria](#) [Finanzas](#) [Marketing](#) [Turismo](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Seguros](#) [Recursos humanos](#) [Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>