

IBM lanza un nuevo servicio cloud para crear experiencias de compra personalizadas

Madrid - 22 oct 2015: .- IBM (NYSE: IBM) ha presentado Universal Behavior Exchange (UBX), un componente clave de la oferta IBM Marketing Cloud, que permite a los profesionales del marketing conectar fácilmente todos los datos que tienen de los consumidores para ofrecerles experiencias de compra cada vez más personalizadas y adaptadas a sus comportamientos y preferencias.

Las expectativas de los clientes han evolucionado de forma paralela a cómo lo ha hecho la complejidad del marketing: más canales, más dispositivos, más soluciones y más datos. En algunas empresas, los departamentos de marketing trabajan hasta con más de 30 sistemas diferentes. La habilidad para saber conectar los datos almacenados en cada una de estas soluciones es un factor determinante a la hora de ofrecer a los consumidores mejores experiencias de compra.

IBM Universal Behavior Exchange es un servicio cloud integrado en la oferta IBM Marketing Cloud y ayuda a los departamentos de marketing a conectar la información de todas sus herramientas con el fin de poner en marcha campañas más eficaces y generar interacciones más relevantes en Facebook o a través de la web.

La nueva solución viene respaldada por un amplio ecosistema de partners certificados, entre los que se incluyen aquellos con soluciones de pago publicitarias sociales, móviles y de CRM (gestión de la relación con los clientes). En el momento del lanzamiento, este ecosistema de partners incluye a empresas líderes como MediaMath, Spredfast, MutualMind, SugarCRM y Exchange Solutions.

IBM Universal Behavior Exchange incorpora, entre otras, las siguientes ventajas:

- Acceso a los datos de los clientes almacenados en todas las soluciones y sistemas.
- Una red de partners pre integrada, que permite un acceso rápido y sencillo a un amplio abanico de datos sobre comportamiento de los consumidores, eventos y audiencias en todo tipo de canales.
- La habilidad de convertir el comportamiento de los clientes en interacciones altamente personalizadas y ofrecer una experiencia de compra consistente a través de todos los canales.

Para más información acerca de IBM Universal Behavior Exchange, puedes pinchar [aquí](#).

Sobre IBM Commerce

IBM Commerce ayuda a los profesionales de marketing, a vendedores y los expertos en comercio electrónico a conocer el comportamiento de los clientes y emplear este conocimiento para ayudar a ofrecer experiencias sumamente personalizadas y relevantes en todos los puntos de contacto. Más información sobre IBM Commerce [aquí](#).

Datos de contacto:

Nota de prensa publicada en:

Categorías: [Telecomunicaciones E-Commerce](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>