

Boa Vista

Bluebox

Explore mais oportunidades com o Boa Vista Bluebox para descobrir novos públicos e engajar sua carteira de clientes.

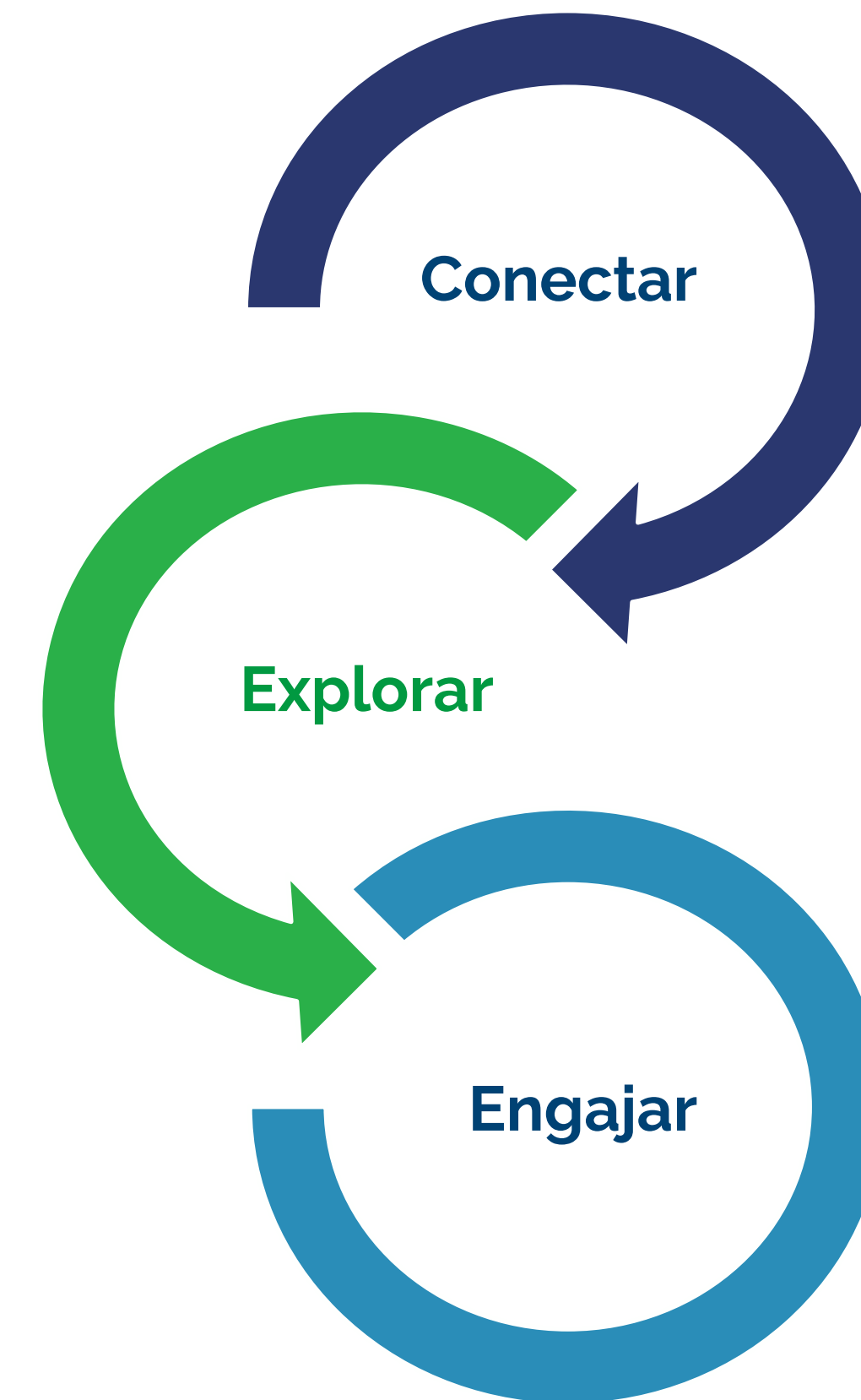
Nossa visão

Possibilitamos que empresas aumentem o Retorno sobre seus Investimentos (ROI) utilizando segmentações com inteligência analítica em todas as etapas do ciclo de prospecção e gestão de portfólio de clientes.

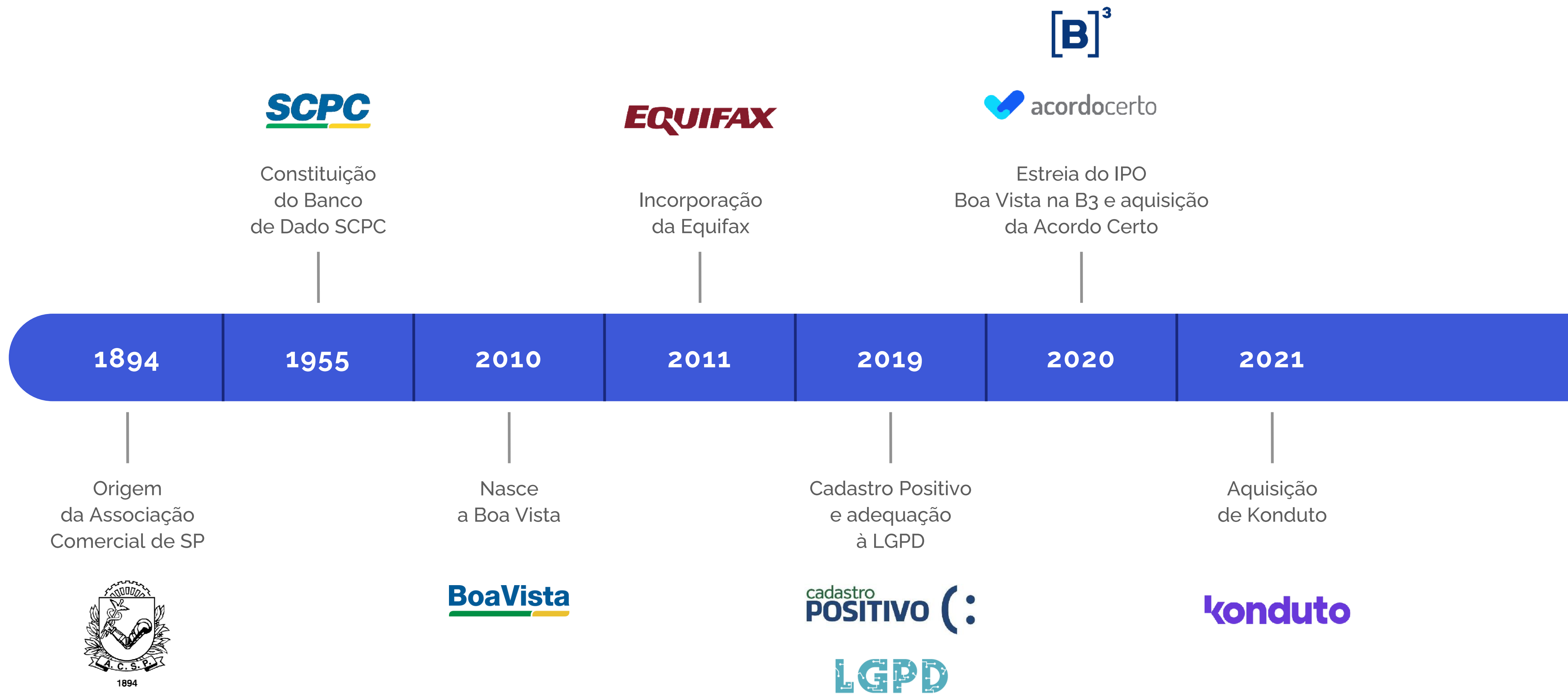
Nossa proposta de valor

Ajudar nossos clientes com ferramentas e informações analíticas relevantes para a gestão do ciclo de originação de crédito.

Nossos pilares



Overview da Boa Vista



Cenário Data Driven

Numa realidade em que as principais empresas do Brasil atuam orientada a dados para inteligência de mercado e marketing digital, se tornou essencial entender e buscar soluções que agreguem inteligência analítica e segurança de dados.

Atualmente, 44% das empresas no Brasil não atuam orientadas a dados e não possuem cultura Data Driven

Empresas que atuam orientadas a dados

90% notaram redução do custo de conversão

10x de aumento da taxa de conversão em campanhas online

77% de redução no CPA (custo por aquisição)

13x mais crescimento da taxa de conversão

Mas porque ter uma operação orientada a dados?

Últimas pesquisas sobre tendências e consumo e perfil do consumidor, revelaram o impacto da comunicação assertiva, no canal mais adequado para uma audiência segmentada. Estar munido de informações se tornou essencial para otimizar investimentos e encontrar o melhor público para sua oferta.

No setor de varejo e consumo

74% dos consumidores optam por compras online

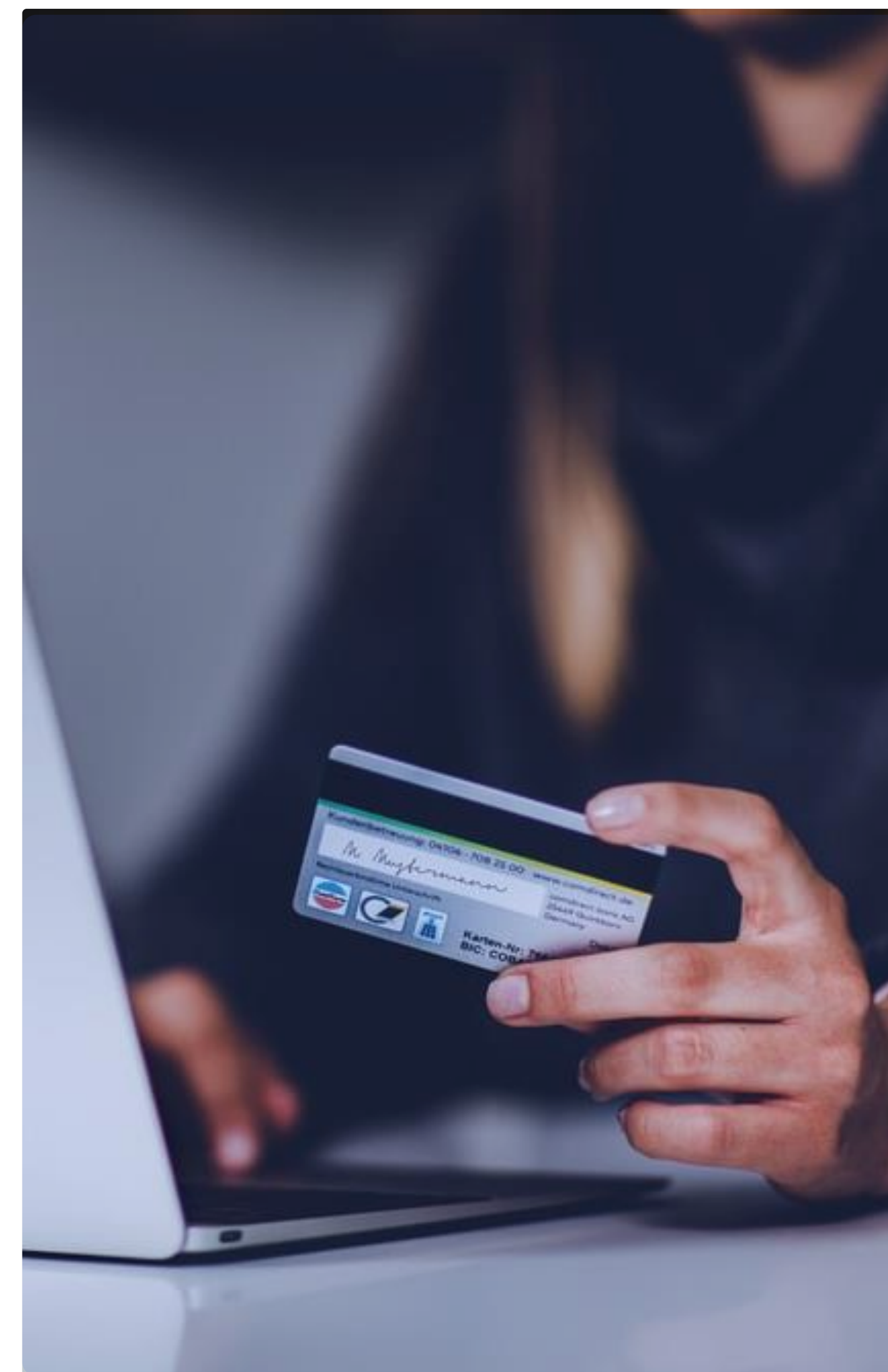
66% das marcas buscam extrair insights de dados dos clientes para responder às mudanças de comportamento do consumidor com eficácia

No setor de fintechs e instituições financeiras

70% dos clientes já usam bancos digitais e soluções financeiras digitais

31% tem propensão a consumir produtos de crédito

92% tem alta e altíssima propensão a contratar cartão de crédito



O Boa Vista BlueBox pode te ajudar!

Seja para prospectar novos clientes, estudar perfis e mercados ou para enriquecer sua base de dados, você poderá contar com o Boa Vista Bluebox e explorar um universo de possibilidades em um só lugar:

Informações de consumidores e empresas do Brasil

Autonomia para manipulação de dados

Software de acesso via web

Acesso a inteligência analítica de modelos e atributos

Assertividade de modelos com Cadastro positivo para oferta de crédito




E também conta com:

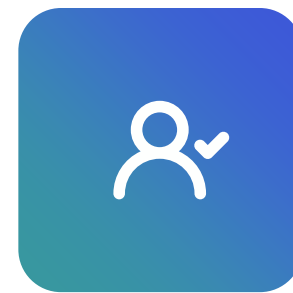
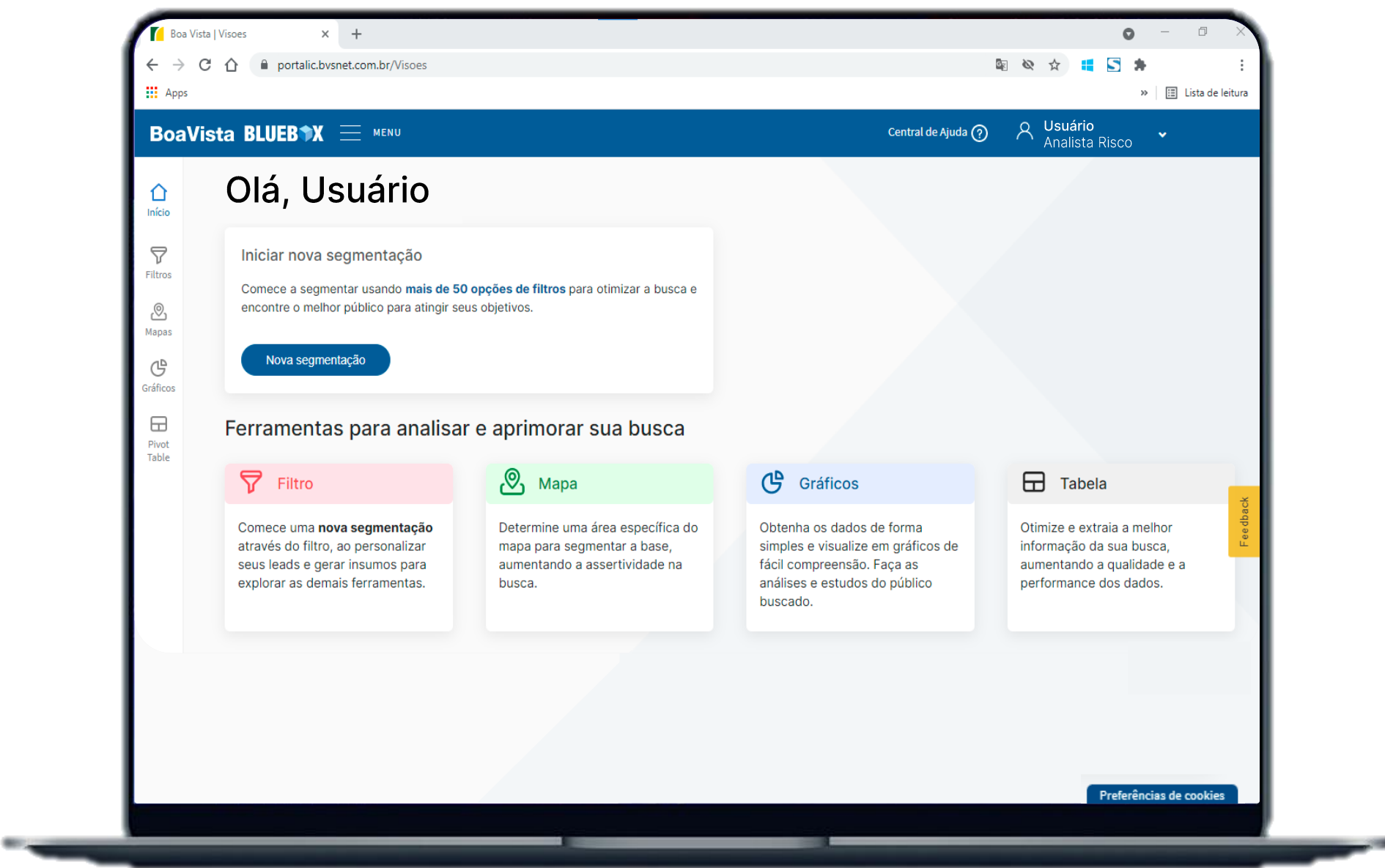
Indicadores preditivos e de propensão 

Módulos de crédito e digital 

Informações gráficas e de geolocalização 

Garantia LGPD 

Diversidade de dados com atualização constante 



+200MM de CPF's e +40MM de CNPJ's

Volume de CPF e CNPJ na nossa base para segmentação, prospecção, enriquecimento, estudos de mercado e análises de carteira



160 MM de leads baixados

São milhões de leads já baixados pelos nossos clientes que agregaram estratégias e alavancaram vendas.



160 atributos disponíveis

Para download, filtros e segmentações



61 modelos com informações do Cadastro Positivo

Com possibilidade de desenvolver modelos personalizados

Mas, e a LGPD?

Na Boa Vista as soluções de marketing e inteligência de mercado estão disponíveis a um clique no Boa Vista Bluebox e com Certificações ISO e Garantia LGPD.

Fontes rastreáveis e homologadas

Na LGPD, será necessário a comprovação da integridade das fontes de informações que utilizamos, com bases de origem segura e *compliance* com as leis.

Fins para informações dos clientes

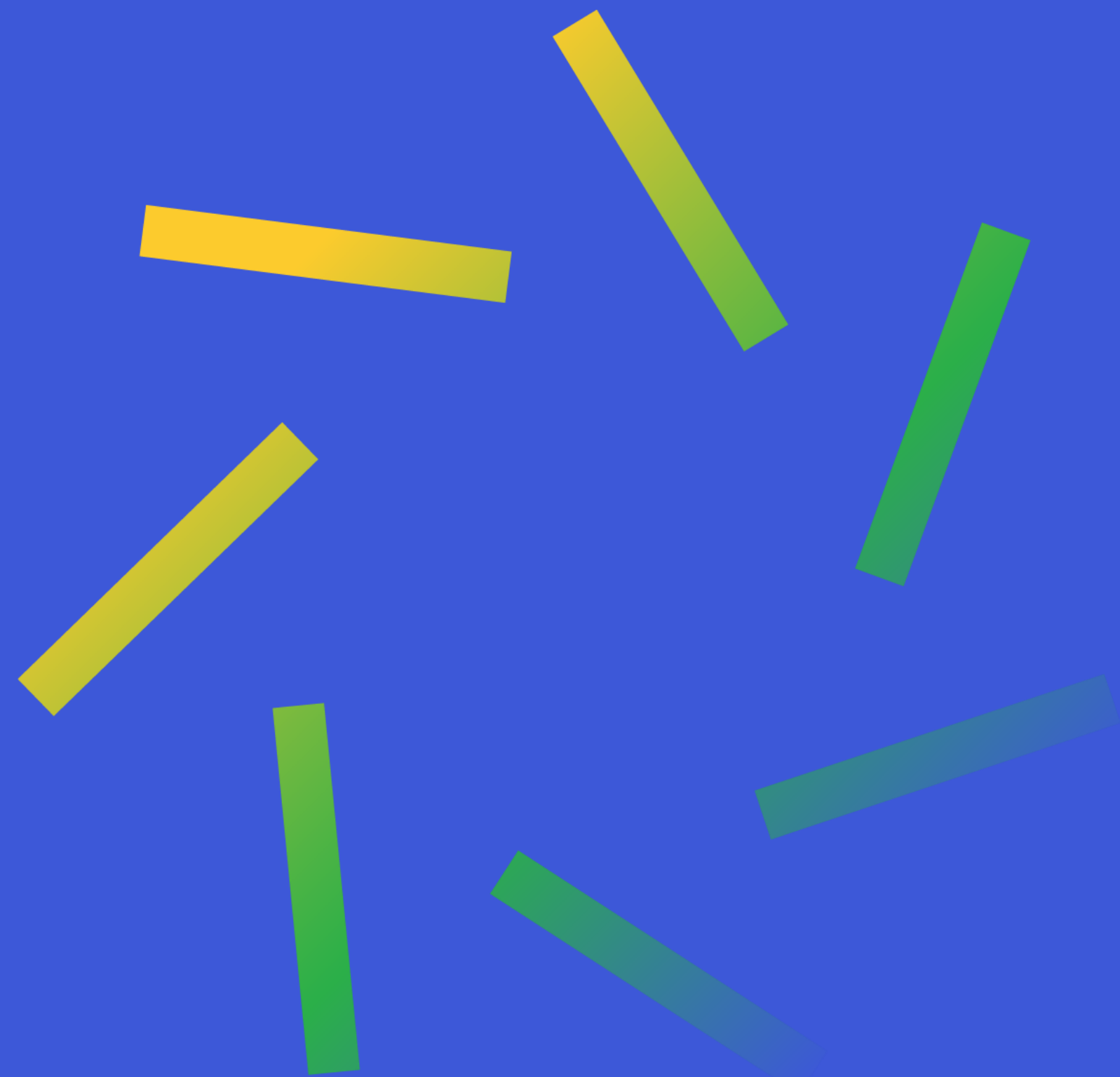
As informações podem ser utilizadas sem a necessidade do consentimento apenas para fins como: antifraude, proteção do crédito, recuperação de crédito ou negativação.

Privacidade e Proteção de Dados

A Boa Vista conta internamente com uma área de Privacidade e Proteção de dados, dedicada e responsável pelo programa LGPD.

Certificações Boa Vista SCPC

Garantem dados com qualidade e segurança, o que nos coloca à frente dessas regulamentações. ISO9001 | ISO27001 | DAMA nível 4.



Casos de uso

Boa Vista Bluebox

Entenda em quais etapas e como você poderá aplicar o uso das funcionalidades ao seu negócio

Pré-aprovação de crédito

Por que utilizar o BlueBox para pré-aprovar crédito?

Você pode:

- Ofertar produtos financeiros com mais agilidade quando a pessoa é identificada, e você tem em mãos a segmentação ideal.
- Melhorar a qualidade das campanhas e ofertar apenas para o público de interesse.
- Alcançar um público potencial que ainda não tinha conhecimento e não fazia parte da sua carteira.

E como posso utilizar?

Você terá acesso a um conjunto de filtros existentes no Boa Vista BlueBox, entre eles os Scores de Propensão e concessão de crédito para realizar sua segmentação e assim, obter uma maior taxa de qualificação.

Dado a junção dos filtros escolhidos, você obterá o resultado de uma base com o perfil de público escolhido de pré-aprovação de crédito, para realização da sua campanha.

Enriquecimento da carteira

Por que enriquecer minha carteira de clientes?

- Ter a carteira de clientes sempre atualizada.
- Ter acesso a informações relevantes para a tomada de decisão.
- Ter acesso a informações modeladas para o desenvolvimento de estratégias e entendimento da carteira.
- Desenvolver ações mais assertivas.
- Uso de Scores exclusivos Boa Vista para enriquecimento da sua carteira

E como posso utilizar?

Por meio do CPF ou CNPJ é possível identificar dados que a sua empresa ainda não possua.

Pelo upload do CPF ou CNPJ utilizando os filtros e a Pivot Table para dar suporte na contagem dos dados.

Look a Like dos melhores clientes (Clonagem de Perfil)

Qual a finalidade do Look a Like?

- Encontrar os melhores potenciais clientes a partir do entendimento da carteira de clientes atual.
- Encontrar perfis semelhantes ao da carteira .
- Priorizar os investimentos em divulgação.
- Focar em clientes que têm o potencial de ser mais rentável.

E como posso utilizar?

O primeiro passo é o upload da base de clientes, a partir daí será necessário analisar o comportamento dos dados nos gráficos e na Pivot Table e então encontrar prospects com o mesmo perfil de interesse.

Segmentação da carteira de cliente

Por que segmentar minha carteira?

- Fazer campanhas direcionadas para cada público.
- Encontrar pessoas semelhantes para prospecção.
- Rentabilizar investimentos.
- Personalizar produtos ou comunicações.

E como posso utilizar?

Por meio dos dados disponíveis no Boa Vista BlueBox é possível separar o público com características em comum a partir do upload da base utilizando gráficos, Pivot Table e filtros.

A segmentação pode levar em conta: dados cadastrais, geolocalização ou financeiros (risco, recuperação, consumo de crédito ou cartão de crédito, entre outros).

Reativar clientes inativos e Novas ofertas

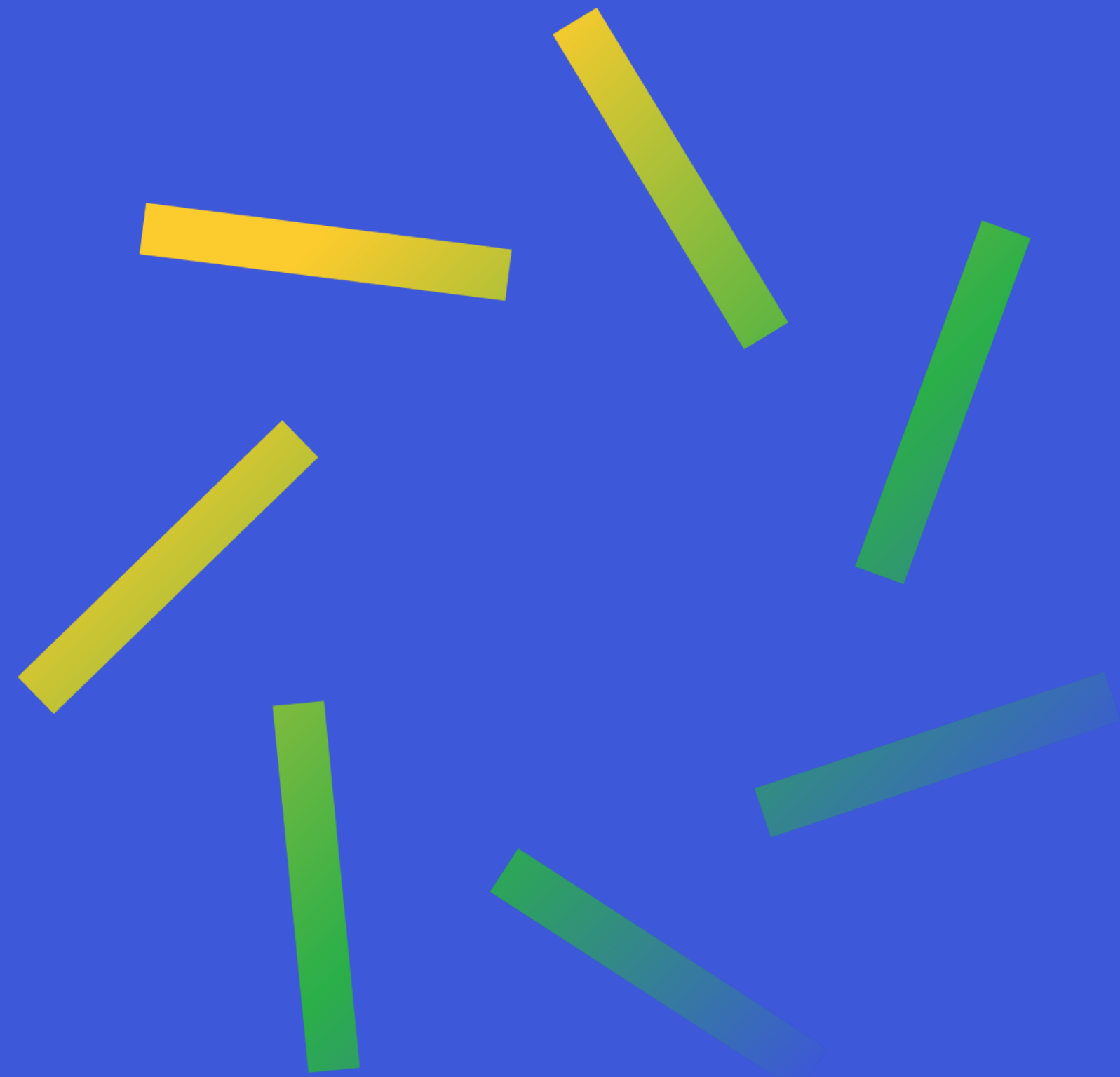
Por que ativar e/ou reativar a sua base?

- Com ações de reativação você pode encurtar o tempo de ação para que o cliente faça uma nova compra.
- Focar em clientes com um bom perfil e que já tem interesse no seu produto para ampliar as oportunidades e realizar novas ofertas.
- O cliente já conhece a marca, logo o investimento em divulgação e financeiro é menor para gerar interesse.

E como posso utilizar?

Realizando uma análise da sua carteira de clientes, é possível verificar a informação do seu cliente (situação cadastral ou óbito) e as variáveis válidas para o negócio que fazem sentido retomar o contato.

E, ao fazer o upload da sua base na plataforma, você poderá realizar estudos da mesma e **identificar** um perfil de cliente que já compra/utiliza seu produto de forma recorrente para realizar uma nova oferta de produtos do seu portfólio e/ou ampliar as ofertas do seu produto, como conceder um limite maior, por exemplo.



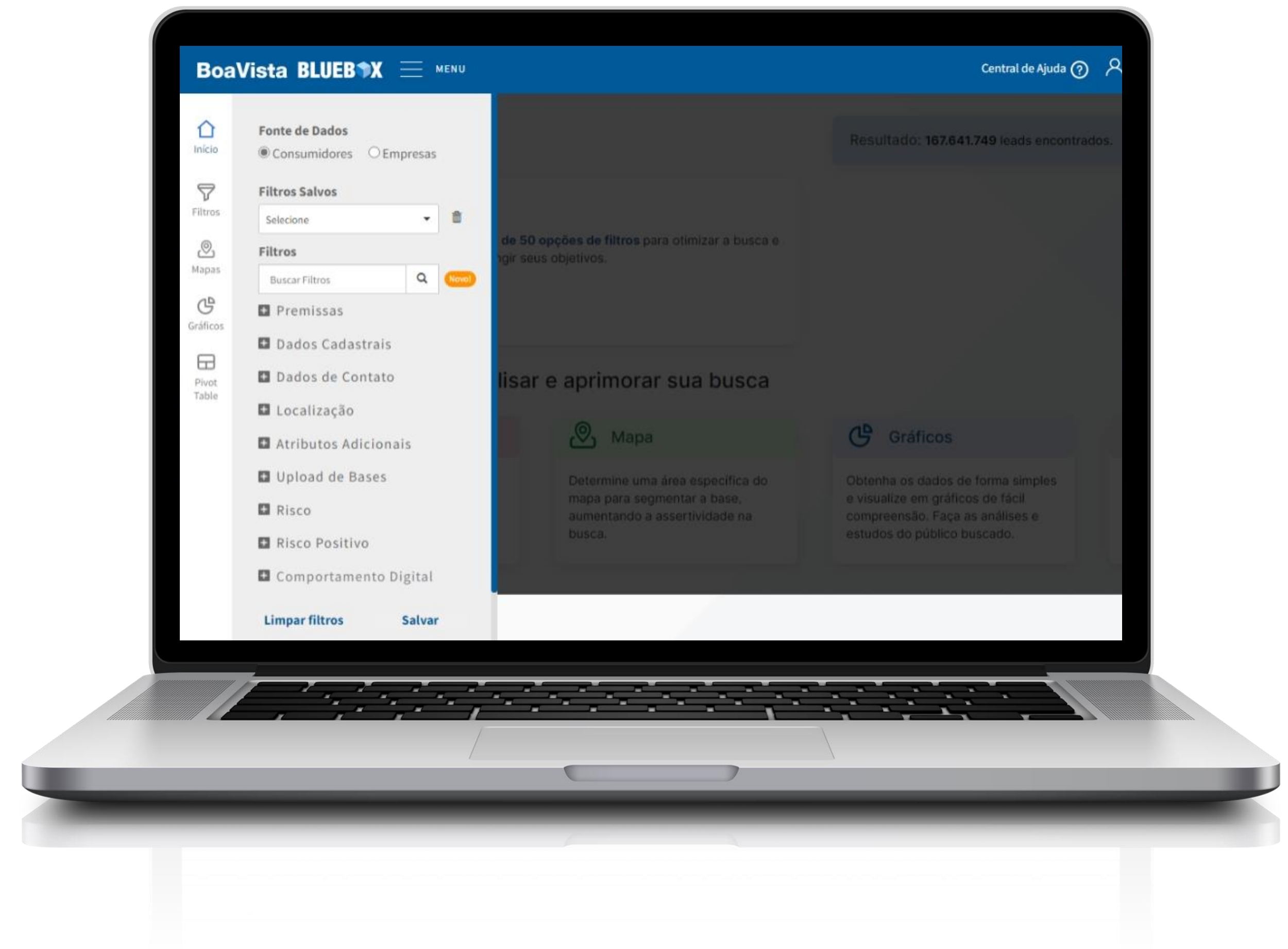
Funcionalidades Boa Vista Bluebox

Filtros

Mais de 50 filtros para você encontrar os melhores leads para as suas campanhas e/ou segmentar sua própria base

Como utilizar

- Escolha uma fonte de dados: **Consumidores ou Empresas**
- Comece uma nova segmentação através do filtro, ao personalizar seus leads e gerar insumos para explorar as demais ferramentas.
- Importe uma base própria e realize a segmentação a partir dela.

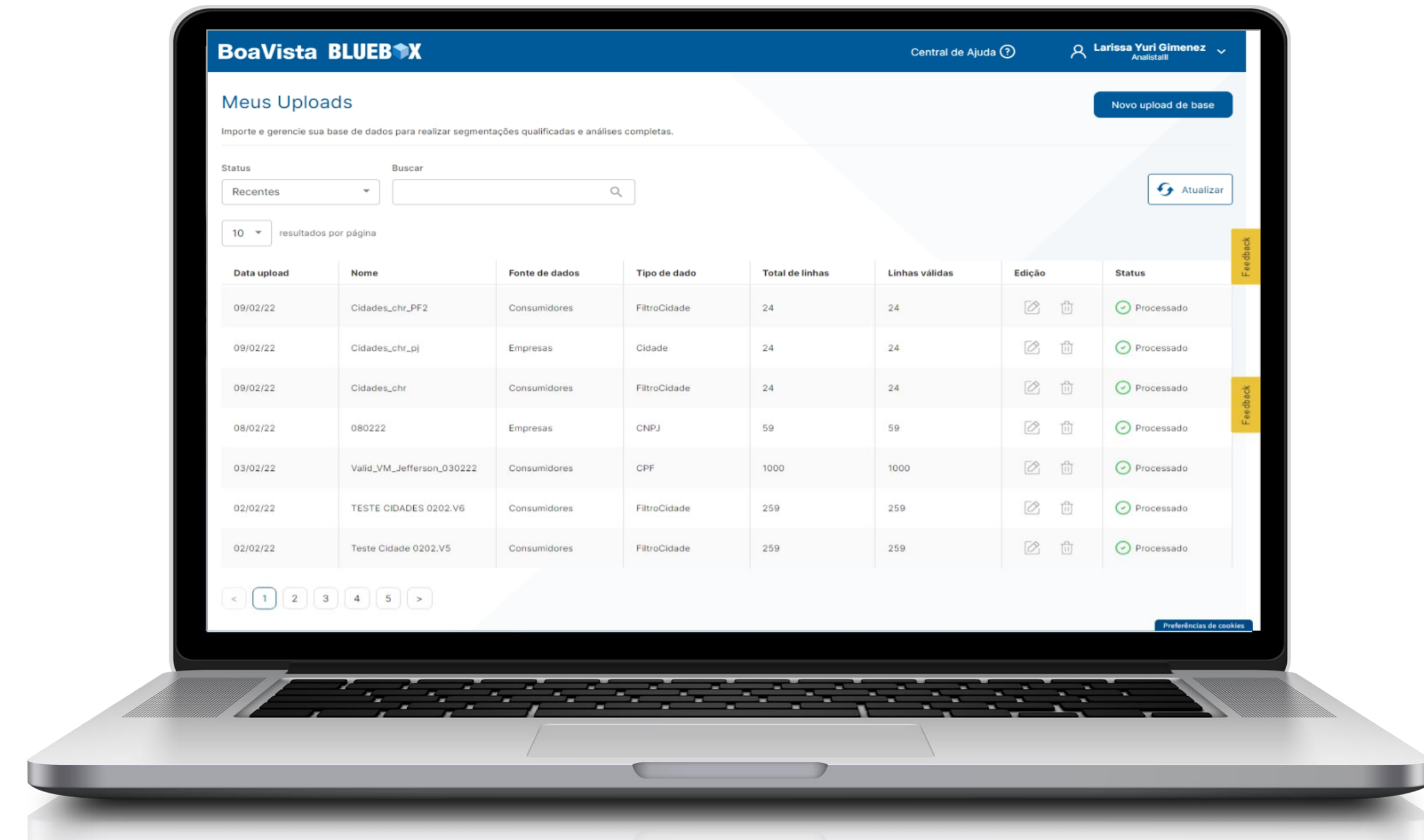


Upload

Importe e gerencie sua base de dados para realizar análises completas, enriquecimento, higienização, cross sell e upsell

Como utilizar

- Selecione uma **base própria que deseje fazer upload na plataforma**
- Faça análises dessa sua base com as ferramentas da própria plataforma e, a partir disso, você poderá:
 1. Identificar um perfil de cliente que compra seu produto de forma recorrente e realizar a oferta de um novo produto (cross sell)
 2. Identificar o perfil do seu melhor comprador/pagador e incluir novas ofertas dentro do produto que ele já utiliza (upsell)
Ex: conceder mais limite ou novo empréstimo.

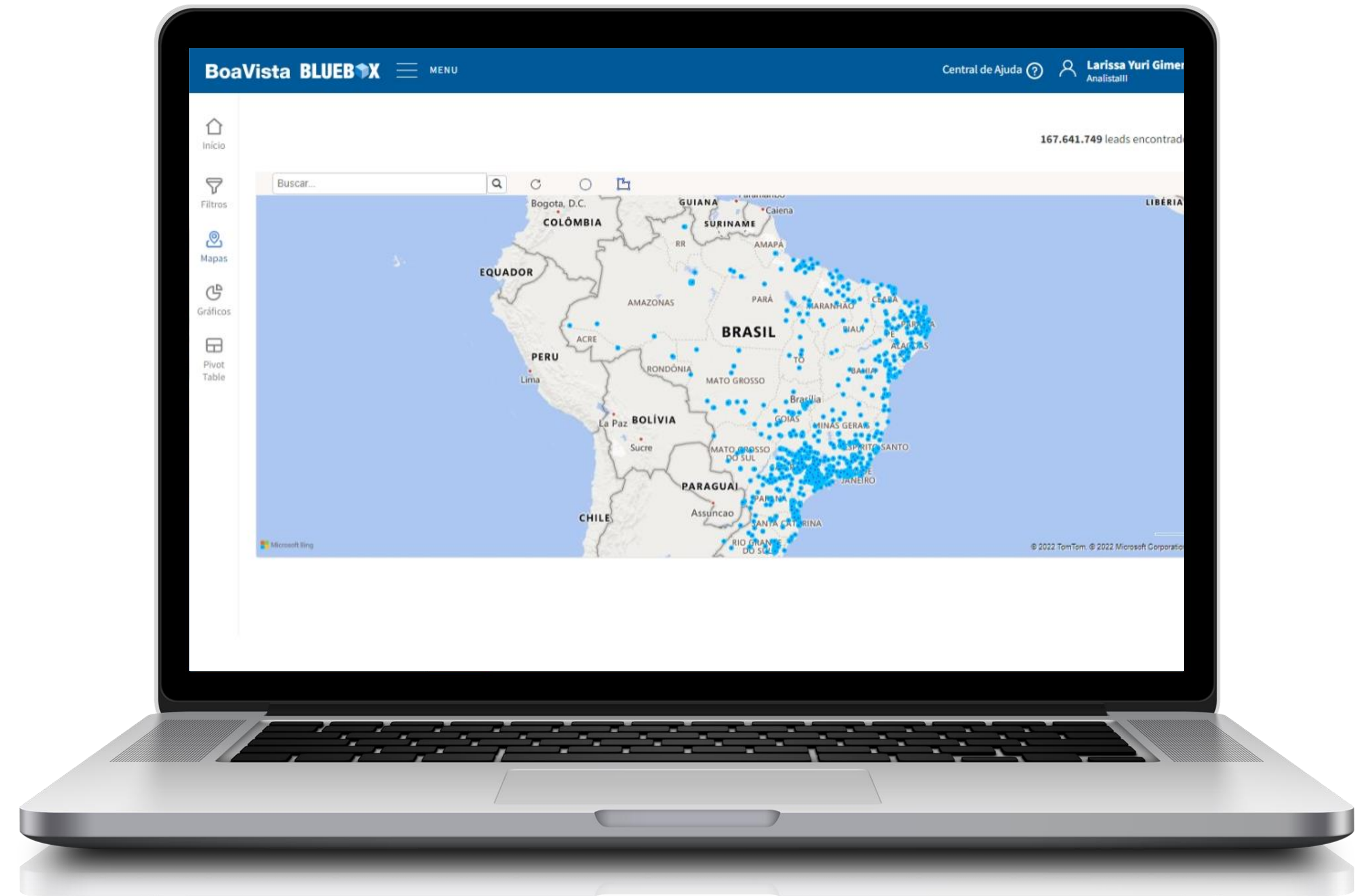


Mapas

Determine uma área específica do mapa para segmentar a base e aumentar a assertividade na busca,

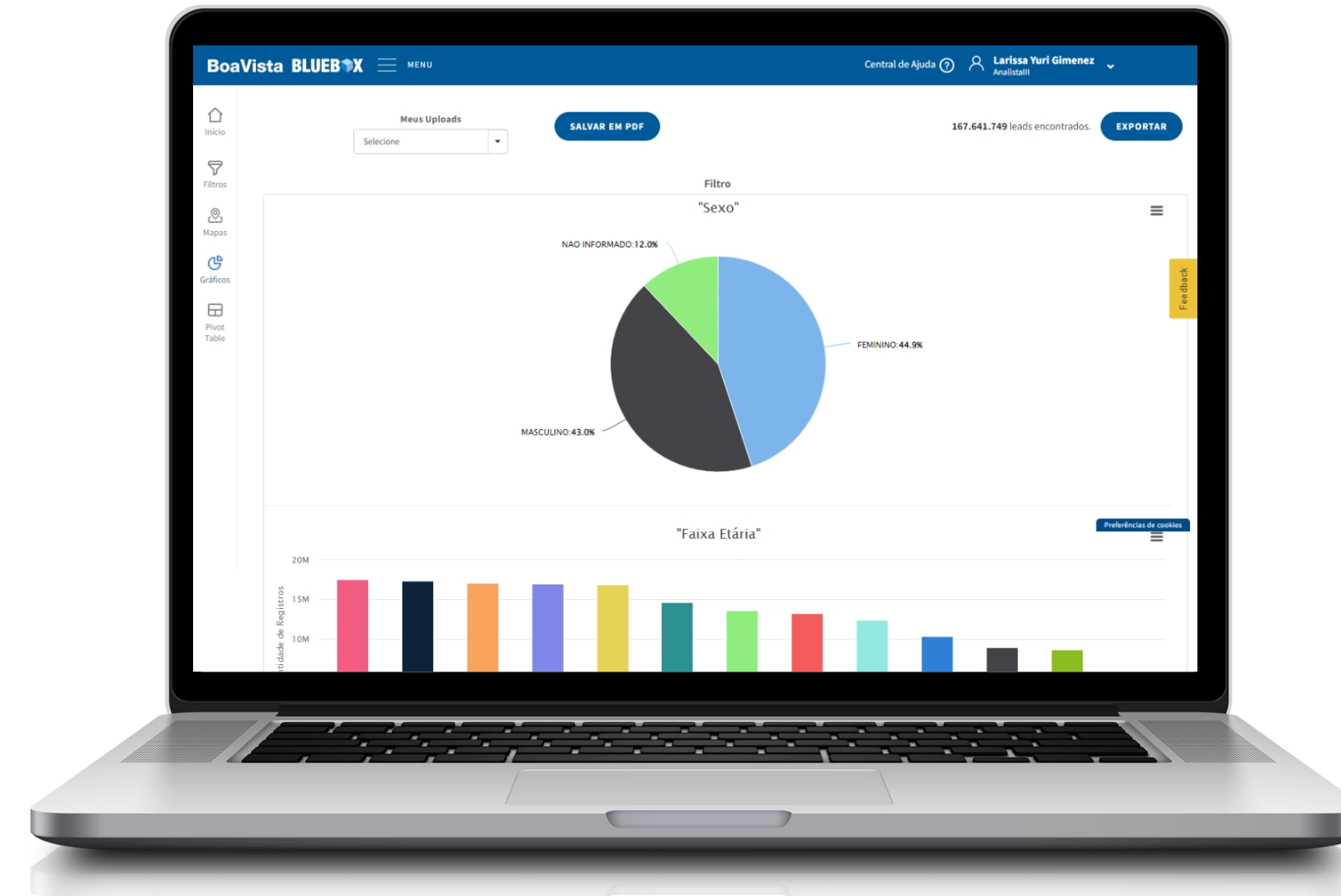
Como utilizar

- Realize a segmentação a partir de um **endereço ou região selecionada** para encontrar os leads.
- Você pode tanto digitar o endereço, como desenhar um polígono ou delimitar um raio a partir de um ponto inicial.



Gráficos & Pivot table

Visualize os dados em gráficos de fácil compreensão e optimize a informação adquirida



Como utilizar

- Utilize os gráficos disponíveis na plataforma para ter um entendimento e estudo completo do público desejado.
- Cruze as informações que você deseja na pivot table para obter resultados quantitativos..

The dashboard shows a pivot table configuration for 'SEXO' and 'UTILIZAÇÃO DO CHEQUE ESPECIAL (MÁXIMA 6 MESES)'. The results are as follows:

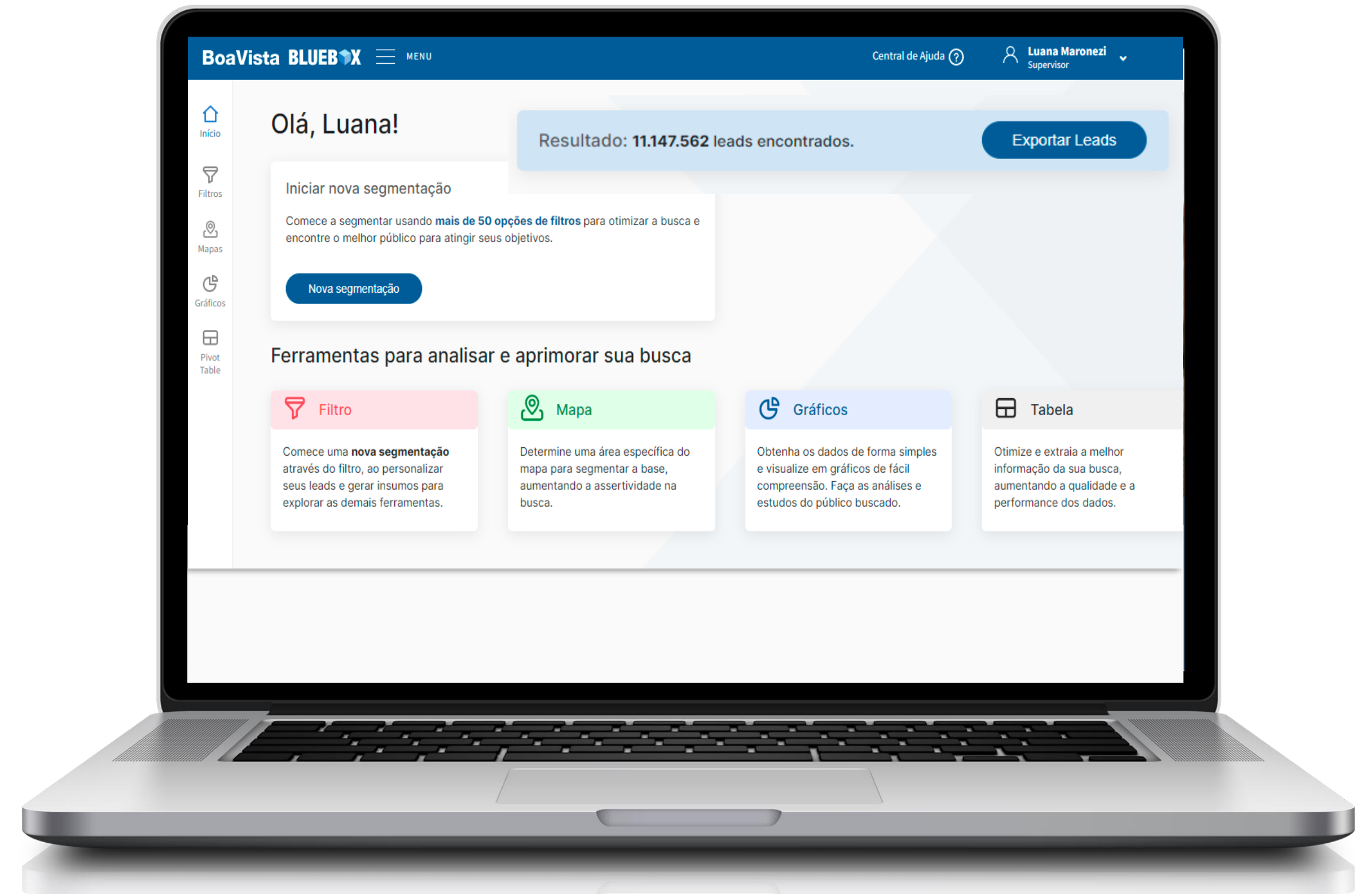
SEXO	0	1	2	3	4	5	TOTAL
FEMININO	6392729	404677	3401189	3601275	2181580	484317	75.307.767
MASCULINO	5903098	3735211	3651424	1859975	2938352	930530	72.145.590
NAO INFORMADO	17290759	926783	863649	408912	562539	135750	20.188.392
Total	139912586	8708671	7914262	3870462	5682471	1550597	187.641.749

Download

Extraia da plataforma todos os leads filtrados na sua segmentação ou estudo para iniciar suas ações e alavancar as vendas.

Como utilizar

- Após a utilização dos filtros e ferramentas de análises, a plataforma fará uma contagem de leads existentes dentro da sua segmentações e na sequência, basta exportar os leads.





O Bluebox possui diversas oportunidades de uso, com otimização de custos.



Cliente Bluebox



As informações consolidadas em uma única plataforma facilitam estudos, análises, ajustes e elaboração de estratégias.

Cliente Bluebox

Até a próxima.

BoaVista

Marketing Solutions