

- Pitch - Marketing + Depósito bancario -

En el marketing bancario actual, contactar masivamente a todos los clientes con la misma oferta no solo es costoso, sino también ineficiente. Pero... ¿Y si pudiéramos anticipar con precisión qué clientes están realmente interesados en contratar un depósito a plazo fijo antes de realizar la primera llamada?

Bien, pues... Hemos desarrollado un modelo predictivo que, a partir de datos históricos y características individuales de cada cliente —como la edad, la ocupación e historial bancario— estima con alta precisión la probabilidad de contratación.

Mediante técnicas de machine learning, este modelo detecta patrones que distinguen a los clientes más interesados y asigna a cada uno una puntuación de probabilidad.

Esto nos permite segmentar las campañas de marketing y priorizar el contacto con los clientes más propensos a decir que sí.

El impacto es claro: reducción de costes de campaña, aumento de la tasa de conversión y clientes más satisfechos al recibir ofertas relevantes y personalizadas. En pruebas reales, ya hemos conseguido mejorar la eficiencia de las campañas hasta en un 80%.

Nuestra visión es transformar la forma en que los bancos conectan con sus clientes: de la comunicación masiva a la personalización inteligente. Esto no es solo un modelo estadístico; es el primer paso hacia una banca más eficiente, más humana y con un impacto real en el negocio y en la experiencia de cada cliente.

¿Te interesa saber cómo podemos llevar tus campañas al siguiente nivel? Hablemos.