

# How Big Data is Transforming Marketing and Sales (Sales/Marketing)

Michael Albert Purnama - 2301877716 Andre Panji - 2301909346

#### TABLE OF CONTENTS

Background 01

**O** 

**2** Expected Benefit

**Problem Formulation** 

02



Ì

**05** (

Global Architecture Diagram

Target User

03



06

Explanation



#### **Background**

Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh Big Data pada perusahaan khususnya bagian Marketing

#### **Problem Formulation**



Banyaknya perusahaan yang tidak menerapkan Big Data, menyebabkan pada penurunan kualitas pelayanan, contohnya pada Marketing, perusahaan yang tidak menerapkan big data kesulitan mengetahui insight dari customer yang menyebabkan proses pendeteksian trend, dan barang yang sedang naik penjualannya tidak terdata dan ini menyebabkan pelayanan atau kinerja perusahaan tidak maksimal dalam marketing.



# Target user of the Proposed System

Company dengan jumlah customer yang banyak

## **Expected Benefit**of the Proposed System





Mendapatkan pandangan 360 derajat tentang customer



**Brand awareness** 



Mendatangkan lebih banyak Customer



Memanfaatkan real-time data di dalam cloud computing



Hemat waktu dan biaya

### Global architecture diagram of the proposed system based on the Big Data Architecture Reference



