

היכולת של אייל לפלח מגזר רחב ובו זמנית לראות את המקרה הפרטי אפשר לי הסתכלות אחרת על קהל הלקוחות שלי. היכולת שלנו להפוך את המידע לידע זה המפתח.

אף לקוח לא יתרגש משירות שמגיע בזמן, אבל יעוף עליך על שירות שלקח בחשבון את יום יציאתו לפנסיה.

**באהבה,
קרן אלוף**



לפרטים והזמנות:

03-6398383

info@kernalouf.co.il

www.kernalouf.co.il

**כבר ביקרת
באתר החדש
שלנו?**



**KerenAlouf
.co.il**

חפשו אותנו גם בפייסבוק f

אייל בירן



Start small THINK BIG

כמות הדאטה העצומה שנוצרת ונצברת אצל חברות בעולם הדיגיטלי המתפתח לא רק שמשפרת את חווית הלקוח אלא מהווה משאב משמעותי למינוף ביצועים ושיפור תוצאות. אבל לא כל דאטה הוא רלוונטי וגם דאטה שנאסף סתם כך – לא בהכרח יעשה שינוי.

כיצד מצדיקים כלכלית השקעה ב big data? איך מצליחים לתת מענה לצורך אישי ובו בזמן לפנות לקהל רחב?

בעידן בו דאטה מניע את עולם העסקים, שימוש נכון בו יכול להוות שובר שוויון וגורם מבדל בתחרות.

בירן, שמזוהה כמי שהקים והוביל את מערך הדיגיטל בבנק לאומי בו פעל למעלה מ 20 שנה, טוען שמרבית החברות אשר מובילות בתחומן, רחוקות ממיצוי הפוטנציאל העסקי שמסתתר במידע שברשותן. הרצאתו עשירה בדוגמאות ליישומים עסקיים מעולם הביג דאטה, התועלות הנגזרות מהן, טיפים להצלחה ולקחים מניסיון במסע למימוש חזון ביג דאטה.