



# DataLysm

Powered by  **3rdPlace**  
user & customer AI

1° Party - Customer Data  
Platform

PREDICTIVE MARKETING  
AUGMENTED INTELLIGENCE  
AMPLIFIED PERFORMANCE

«Oggi si pensa ai dati e alla privacy in modo radicalmente diverso rispetto al passato perché le persone non si fidano più di come le aziende utilizzano i loro dati.

E non si tratta soltanto di una reazione alle più recenti violazioni della privacy. Gli utenti stanno cercando di riprendere il controllo delle loro informazioni personali.»\*

\*Per approfondimenti

<https://3rdplace.com/news/first-party-data-e-futuro-del-marketing/>

<https://www.thinkwithgoogle.com/intl/it-it/risorse-di-marketing/dati-e-strumenti-di-misurazione/conquistare-la-fiducia-degli-utenti-e-migliorare-i-risultati-di-marketing/>

**Dal 2016** l'interesse di ricerca per "le mie attività", la pagina in cui gli utenti possono gestire le informazioni salvate nel loro Account Google quali la cronologia di navigazione e delle ricerche, è aumentato di

**6 volte** negli USA

**2018** Il Regolamento generale sulla protezione dei dati (GDPR) ha avuto un impatto significativo sulle modalità di raccolta e utilizzo dei dati personali degli utenti europei.

**2018** Il browser Safari di Apple aggiorna la sua funzionalità Intelligent Tracking Prevention, nota come ITP 2.0, per bloccare i cookie di terze parti. Inoltre, il browser Firefox di Mozilla presenta una protezione ottimizzata del monitoraggio, che consente anche di bloccare i cookie di terze parti.

**2022** Il browser Chrome di Google entro due anni non supporterà più i cookie di terza parte.

Per i professionisti del marketing, oggi più che mai, è importante un **marketing responsabile** perché le aspettative in fatto di privacy non sono mai state così alte.

L'equilibrio tra privacy e personalizzazione è al centro dell'approccio di **DataLysm**.



# WHAT?

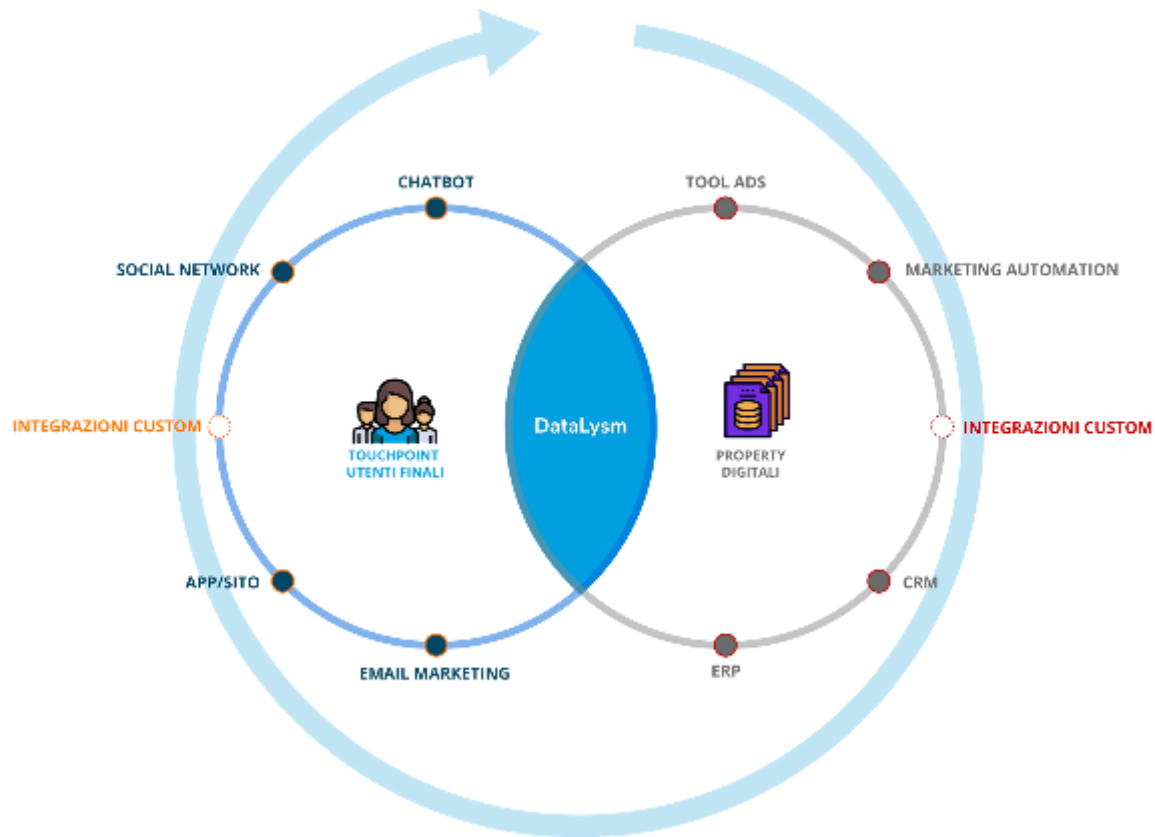
---

Cosa può fare per te?



È una piattaforma di marketing predittivo basata su artificial Intelligence e first-party data che abilita:

1. una visione a 360° dei propri utenti / clienti
2. azioni più efficaci in ciascun touchpoint.



DataLysm sblocca il potenziale dei **first-party data** tramite l'analisi, l'integrazione e l'attivazione di una enorme mole di informazioni dettagliate che forse non tutti sanno di avere già in casa.

1st Party Data



2nd Party Data



3rd Party Data



**I first party data** sono i dati proprietari, raccolti ed estraibili dall'azienda attraverso i canali di sua proprietà, digitali e non.

Interessati a prodotti o contenuti specifici

Navigano da mobile e dalla Lombardia

Alta propensione all'acquisto

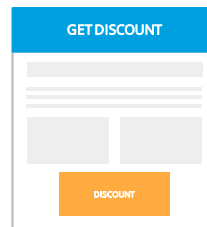


Individuare e prevedere gli utenti a maggior valore per il tuo business

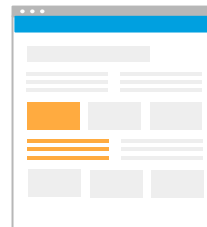
Cosa può fare per te?

## OFF-SITE

DEM

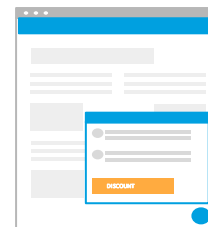


ADS

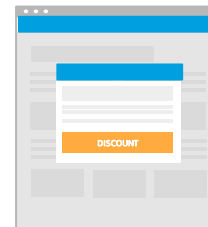


## ON SITE

Chatbot



Popup



Ingaggiarli con modalità ed offerte in linea con le proprie esigenze per massimizzare conversioni e fidelizzazione

### L'azienda

IBS.IT (Internet Bookshop Italia S.r.l.) è un multistore online italiano che vende prodotti di entertainment culturale e per il tempo libero. Nata nel 1998, è considerata **la società che ha dato il via al commercio elettronico in Italia**, facendo registrare la prima transazione online con carta di credito.

### L'esigenza

Accelerare l'intelligenza umana al fine di:

- Anticipare le esigenze, anche latenti, dei clienti,
- Personalizzare le offerte
- Aumentare il fatturato da attività **digitali**

### La soluzione

- La soluzione predittiva di DataLysm ha permesso di identificare giornalmente quali sono i **segmenti di utenza ad alta propensione di acquisto** e abbinare ad essi i messaggi giusti per promuovere i prodotti.
- Oggi IBS.it è in grado di profilare gli utenti dell'e-commerce in base a quasi **1000 variabili** e alle loro molteplici correlazioni per **anticipare i comportamenti futuri degli utenti**.

Che risultati abbiamo raggiunto?

In soli **3 mesi** è stato **moltiplicato per 5 il conversion rate** calcolando la propensione all'acquisto degli utenti e agendo in comunicazione solo su quelli con l'intenzione maggiore.





### L'azienda

Italo – Nuovo Trasporto Viaggiatori è un'azienda commercialmente attiva dal 2012 e opera nel campo dei trasporti su ferro ad alta velocità con quasi 20 milioni di passeggeri all'anno. Il **65% delle vendite è digitale**.

### L'esigenza

Ottenere il massimo dai propri dati interni (first-party data o dati di prima parte) Integrando in un **unico ambiente** i dati di navigazione all'interno del sito, i dati del CRM, i dati di e-mail marketing e di di advertising online. Tutto ciò al fine di **acquisire nuovi clienti e fidelizzare gli esistenti**.

### La soluzione

- DataLysm ha integrato la **segmentazione da CRM** dei clienti di Italo con le piattaforme di advertising per raggiungere «look-a-like» prospect.
- Grazie ad **algoritmi predittivi proprietari** è stato possibile **identificare clienti con più alta probabilità di riacquisto**.
- Automatizzato l'invio di un'**e-mail personalizzata** dopo 30 minuti ad un cliente **che non abbia completato l'acquisto di un biglietto online**.

## Che risultati abbiamo raggiunto?

- **Maggiore ripetitività di acquisto** dei clienti fidelizzati
- **+3% di conversion rate** dalle attività di prospecting
- **+20% di conversion rate** dalle attività di remarketing, diminuendo l'investimento del **15%**.



### L'azienda

Compagnia aerea di linea e charter italiana

### L'esigenza

Analizzare e segmentare gli utenti in base ad **interessi e propensione all'acquisto** al fine di **automatizzare attività di marketing mirate e personalizzate**, ottimizzando l'efficacia di quest'ultime e generando più business per l'azienda.

### La soluzione

DataLysm ha permesso di prevedere il comportamento futuro dei visitatori del sito segmentandoli automaticamente in **cluster con caratteristiche simili** e in base alla loro **propensione all'acquisto** per azionarli:

- **Offsite:** advertising personalizzato, e-mail automatiche in base agli interessi, newsletter specifiche, etc.
- **Onsite:** mostrando messaggi ad-hoc nell'interazione con la chatbot per raggiungere livelli di customer satisfaction e retention molto elevati.

## Che risultati abbiamo raggiunto?

- **3X Conversion rate** campagne Search in **2 mesi**
- Utilizzati **2000 promocode** in 3 settimane ottenuti attraverso la chatbot
- **+5% di conversion rate** relativi al cluster di utenti che hanno **abbandonato il carrello** senza acquistare



# HOW?

---

Come genera valore  
per la tua azienda?

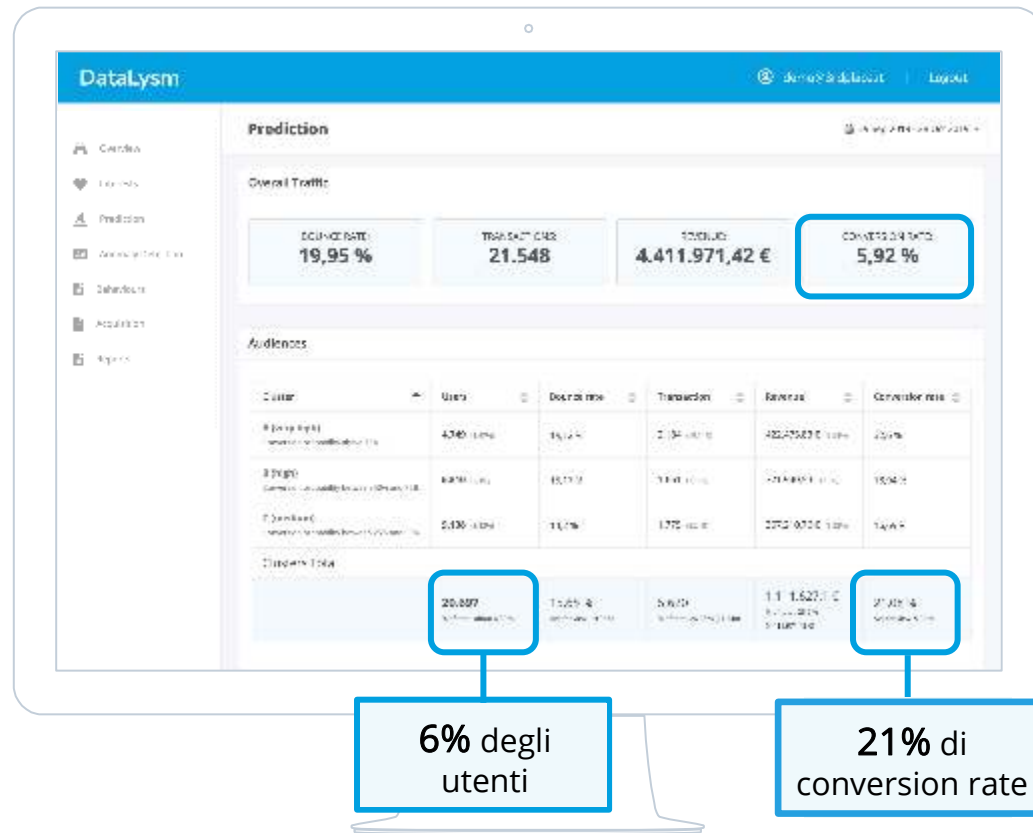


PREDICTIVE

MARKETING

Intelligenza artificiale e capacità predittiva per segmentare utenti con diverse probabilità di acquistare specifici prodotti o sottoscrivere servizi.

I segmenti ad alta propensione di DataLysm hanno un conversion rate di circa **3-5 superiore** rispetto a quello medio del sito e generano in media il **18%-25%** del fatturato



## PREDICTIVE

## MARKETING

Se integrato con il CRM o Database, DataLysm classifica automaticamente i tuoi clienti in 4 categorie, individuando quelli con un **Life-Time-Value** più elevato.



TOP CLIENT



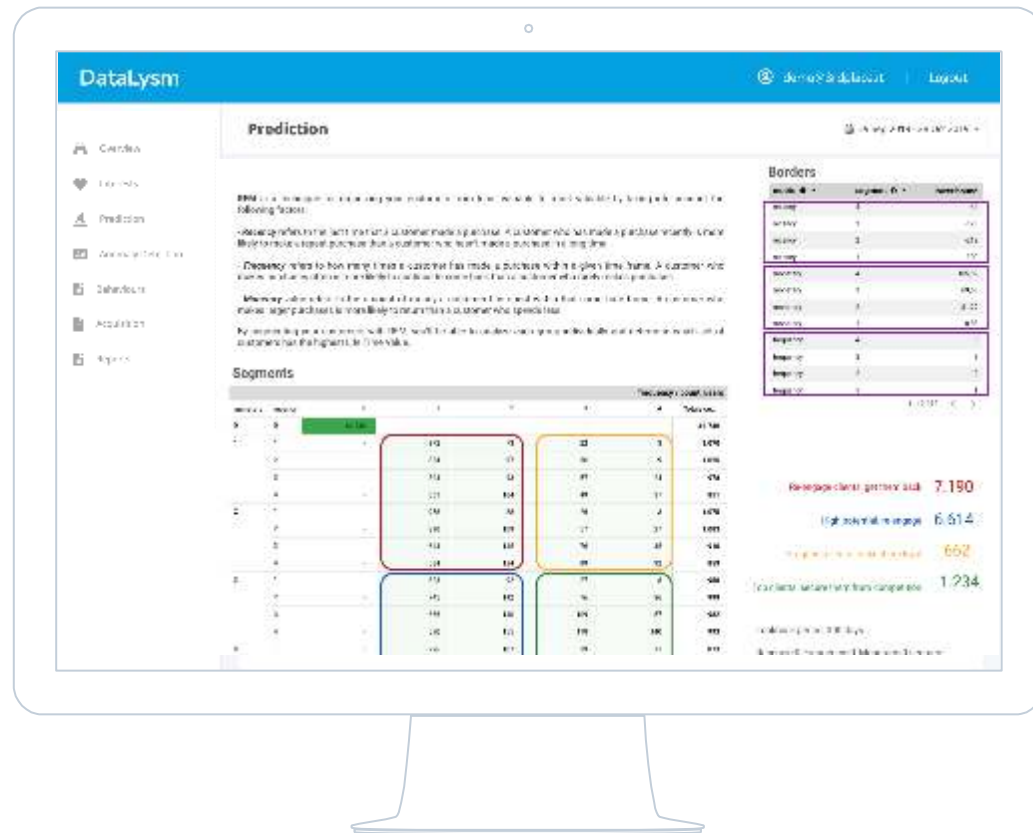
CLIENTI ABITUALI



CLIENTI AD ALTO POTENZIALE



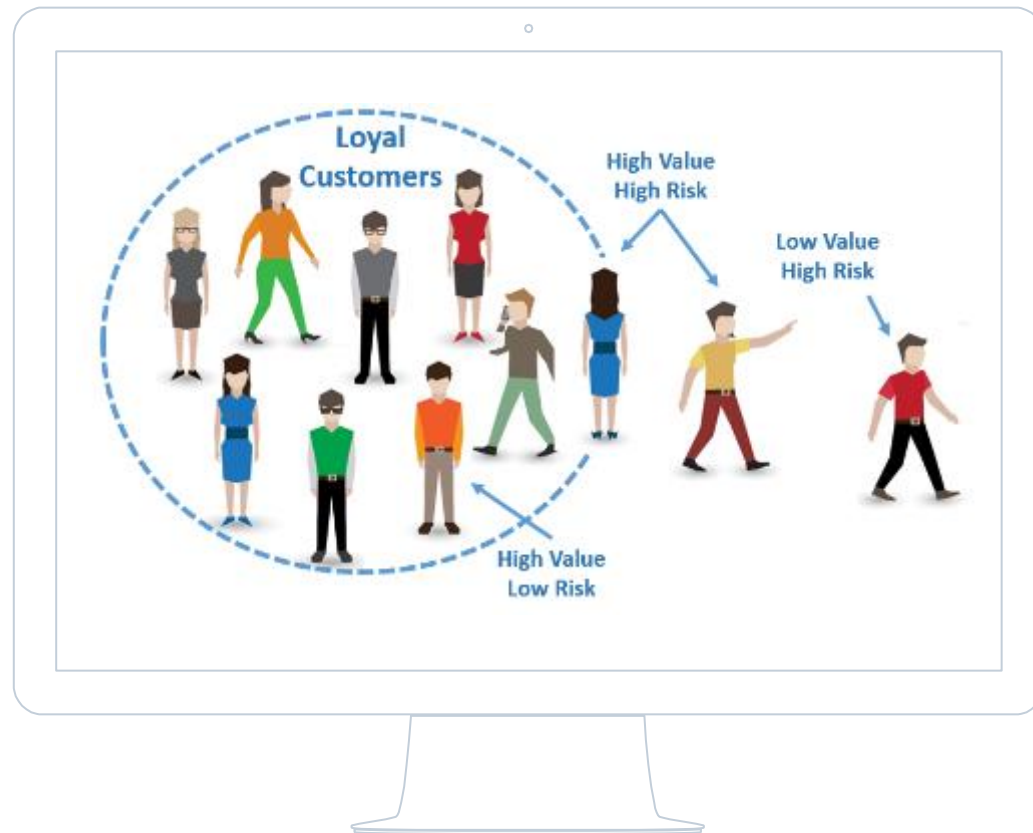
CLIENTI DA RE-INGAGGIARE



## PREDICTIVE

## MARKETING

DataLysm calcola automaticamente un indice di rischio relativo all'abbandono (churn rate) di un servizio da parte di un determinato cliente in modo da abilitare azioni rapide di retention





Nome: **Mario Rossi**  
email: **mrossi@email.com**

CRM  **DATALYSM**

Ultimo acquisto 17 aprile 2019

Articolo acquistato Samsung Galaxy S10

Canale d'acquisto Mobile

Interessi principali TV Samsung  
Film d'azione  
Viaggi in montagna  
...

Classe cliente Top Client

Life-Time-Value atteso €22.231

Churn rate 0 (Basso)

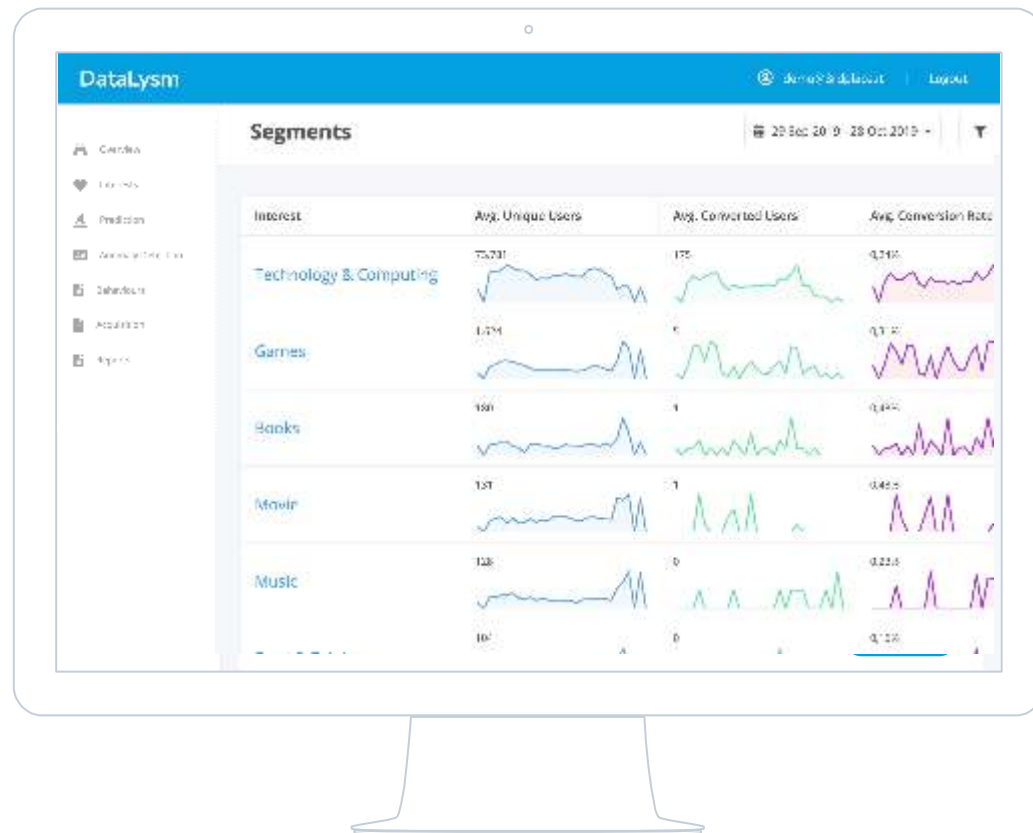
Una visione a 360° dei tuoi clienti per guidare  
le loro esperienze

L'integrazione con il tuo CRM consente a  
DataLysm di **arricchire il profilo** di ogni  
utente con informazioni aggiuntive e  
**prevederne il valore** con sempre più  
accuratezza

Con una maggiore comprensione delle loro  
esigenze e del loro comportamento futuro si  
avrà una maggiore probabilità che i **clienti**  
**diventino abituali** (oppure massimizzi la tua  
capacità di fidelizzazione)

**AUGMENTED INTELLIGENCE**

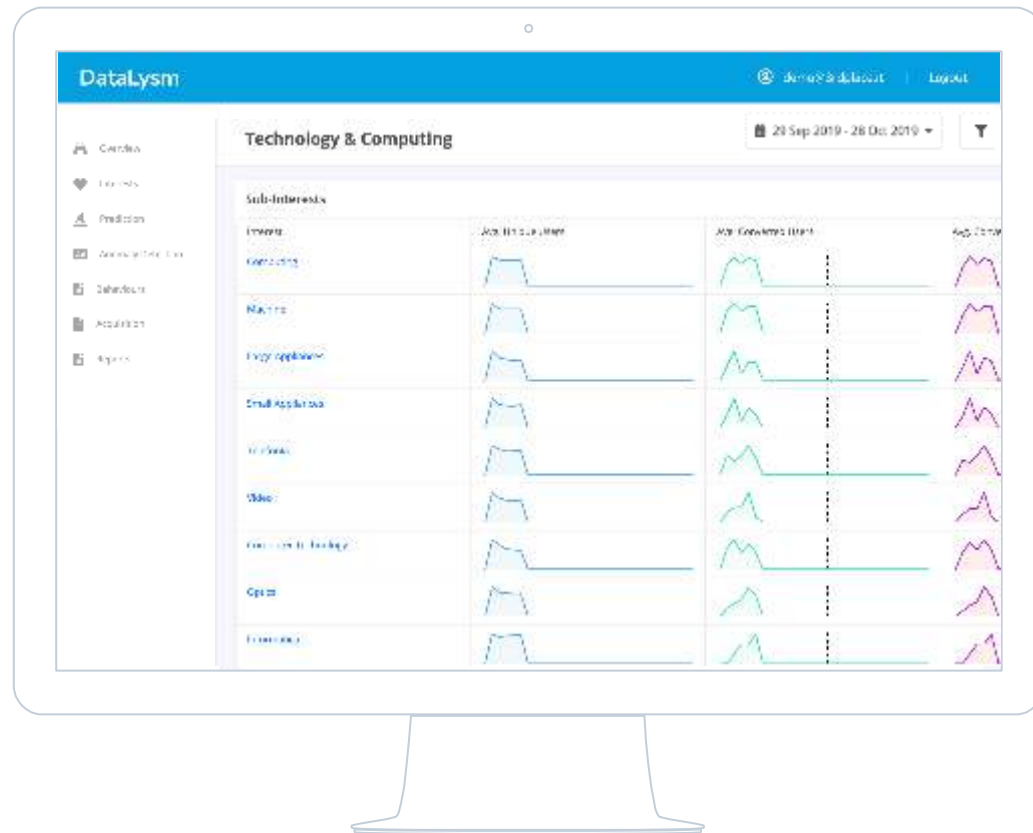
DataLysm mostra gli interessi granulari e le caratteristiche dei profili che navigano gli asset digitali aziendali per attivare azioni di marketing personalizzate.





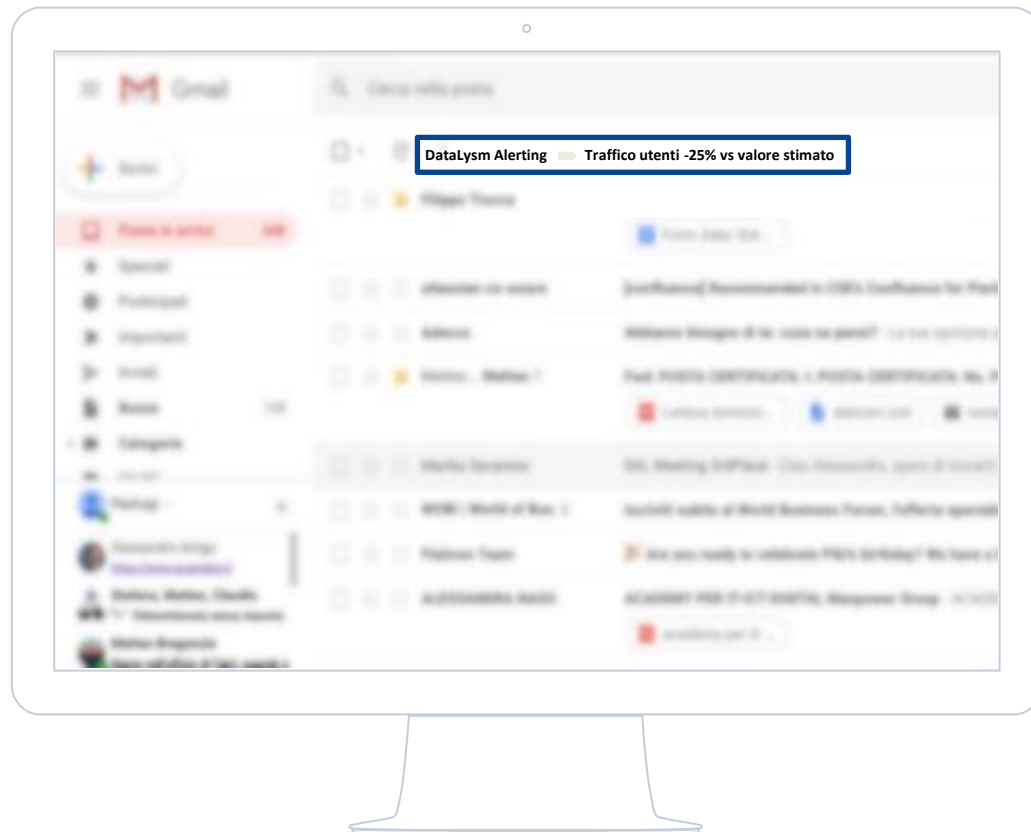
**AUGMENTED INTELLIGENCE**

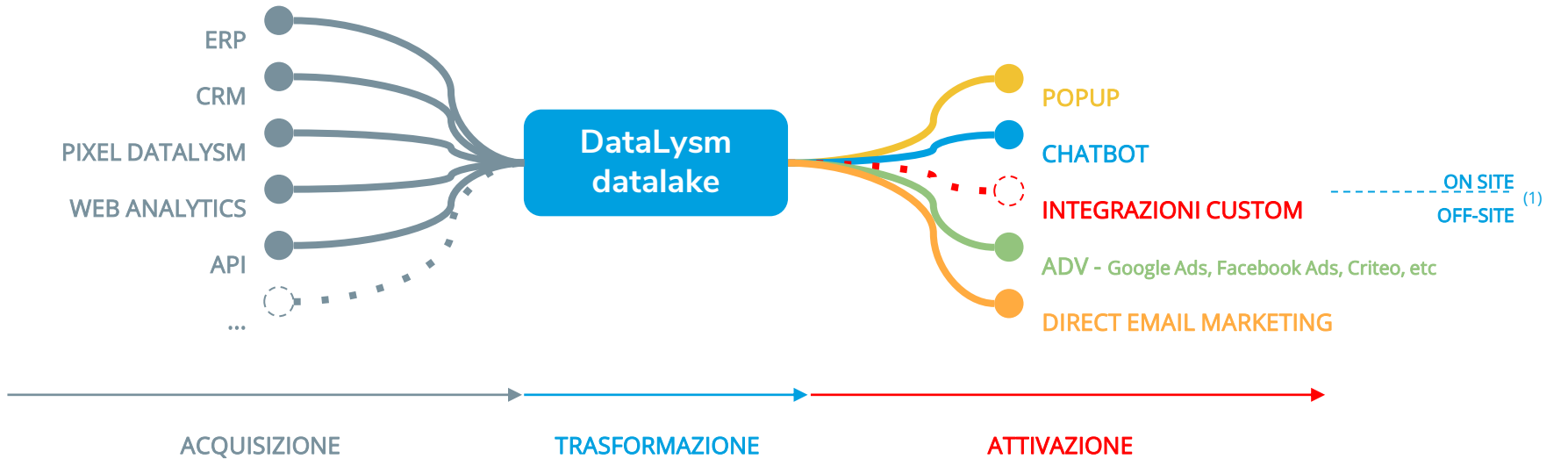
DataLysm mostra gli interessi granulari e le caratteristiche dei profili che navigano gli asset digitali aziendali per attivare azioni di marketing personalizzate.



## AUGMENTED INTELLIGENCE

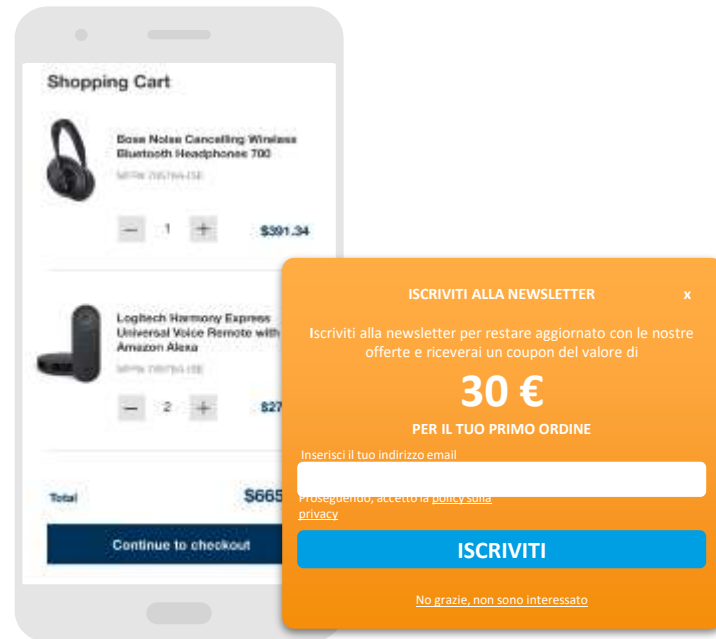
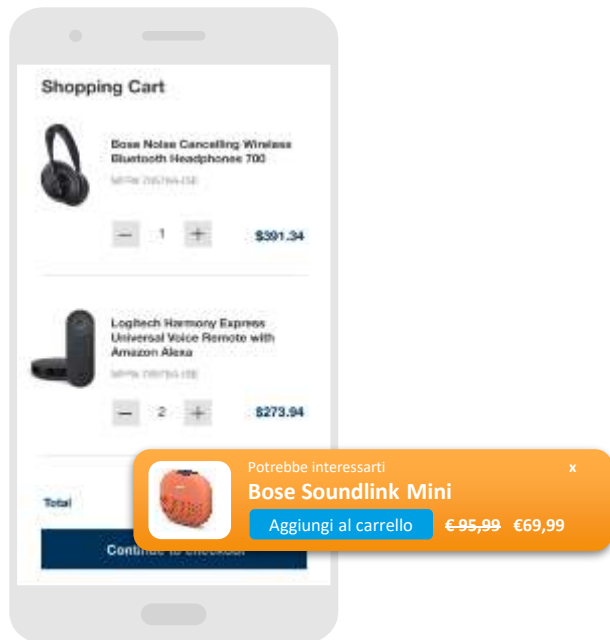
DataLysm permette di essere allertati in tempo reale su picchi e/o cali improvvisi dei tuoi KPI strategici.





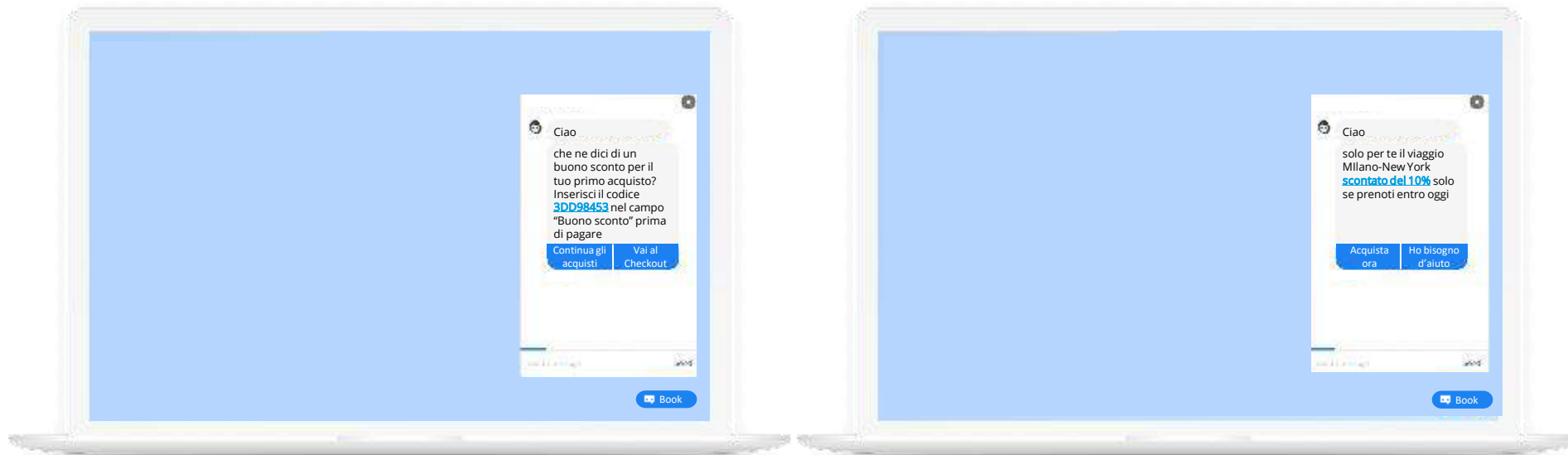
(1) ON-SITE: azioni effettuate all'interno del sito  
OFF-SITE: azioni di advertising fuori dal sito

Abilita la **personalizzazione dell'esperienza** degli utenti in ciascun touchpoint on-site e off site



#1: Smart popup con contenuti personalizzati sulle preferenze d'acquisto (up-sell, cross-sell)

#2: Smart popup di incentivo all'acquisto per facilitare la lead generation



#1: Chatbot per incentivare l'acquisto tramite codice sconto

#2: Chatbot per proporre al cliente delle offerte personalizzate in base alla sua storia di navigazione/acquisto

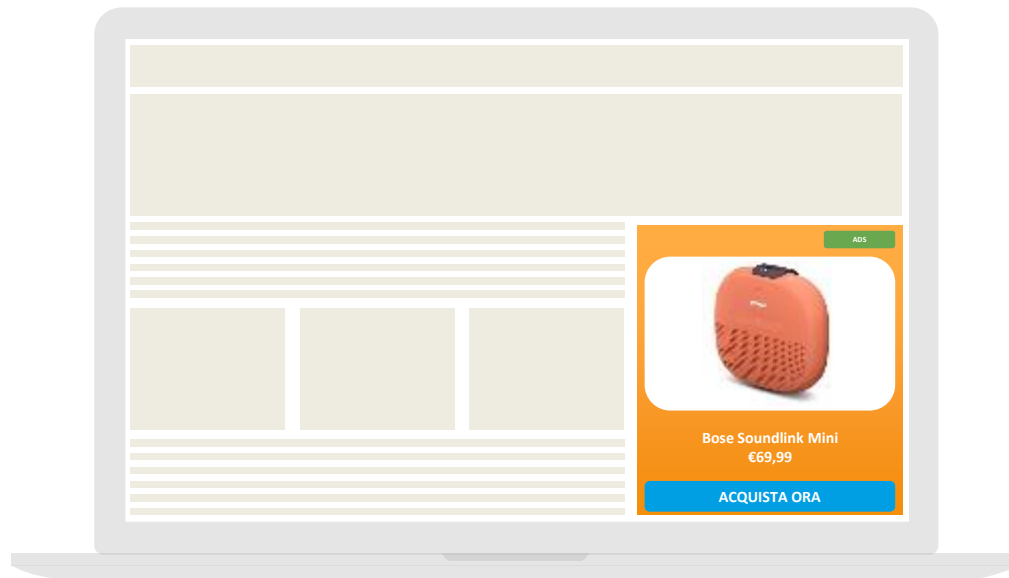
DataLysm

ADV: re-ingaggia utenti a maggior valore



Google Ads

criteo.



facebook Ads



Concentrare le risorse di marketing solo su chi ha dimostrato una forte propensione all'acquisto di prodotti specifici, stimolandone l'azione.

**EMAIL:** avere il giusto tempismo per aumentare il business

Massimizza le performance dell'email marketing inviando il messaggio giusto al target giusto nel momento giusto.

Con DataLysm puoi automatizzare l'invio di messaggi personalizzati per aumentare le transazioni, la retention e per costruire relazioni 1:1



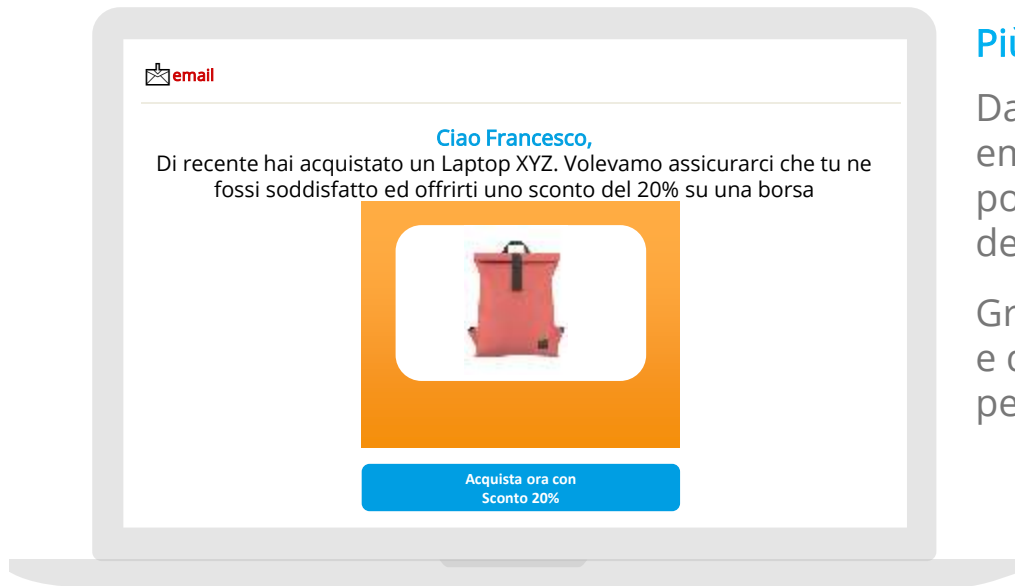
Con DataLysm massimizzi il valore dell'intero ciclo di vita dei clienti, rendendoli fedeli e stimolandoli a ritornare ripetutamente.

**EMAIL:** avere il giusto tempismo per aumentare il business

## Più ricavi, meno effort

DataLysm si integra con qualsiasi piattaforma di email marketing e CRM per aumentare le potenzialità di targeting e facilitare l'automation delle campagne

Grazie a DataLysm puoi passare da email generiche e di massa a messaggi automatizzati, immediati e personali, massimizzando il ROI



Soluzione **plug&play** senza costi di attivazione



**EMAIL:** avere il giusto tempismo per aumentare il business

## Generiamo valore in ogni fase del ciclo di vita dell'utente

### Acquisizione:

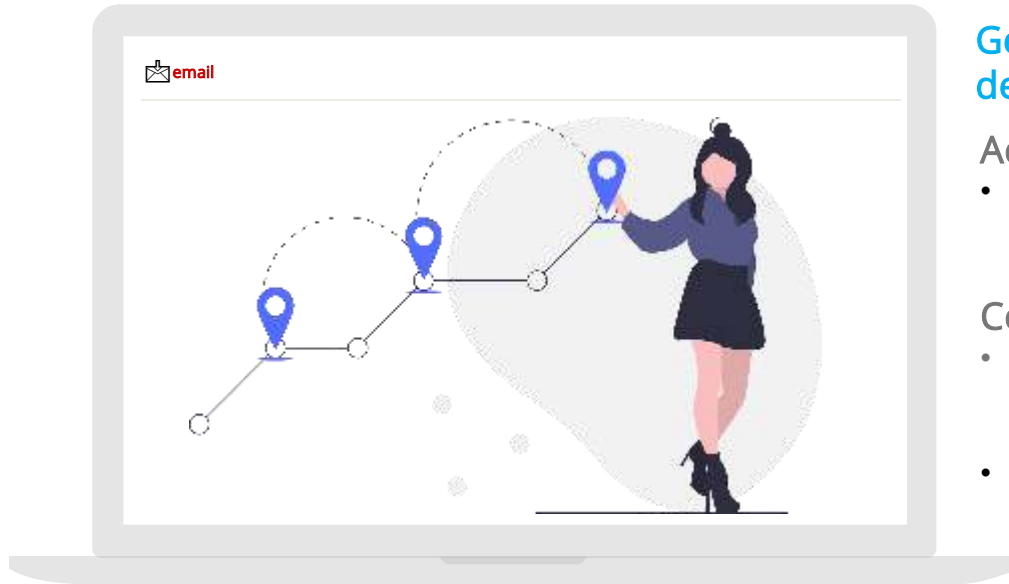
- invio email per proporre prodotti rilevanti sulla base dell'esperienza di navigazione dell'utente,

### Coinvolgimento:

- Fornire consigli pertinenti sui prodotti o raccomandazioni predittive attraverso newsletter personalizzate
- Recuperare ricavi da clienti che hanno abbandonato il carrello con dei messaggi personalizzati ed istantanei rispetto all'abbandono

### Fidelizzazione:

- Creare opportunità di cross-up sell attraverso delle campagne di ri-acquisto indirizzate a quei clienti più propensi ad acquistare nuovamente



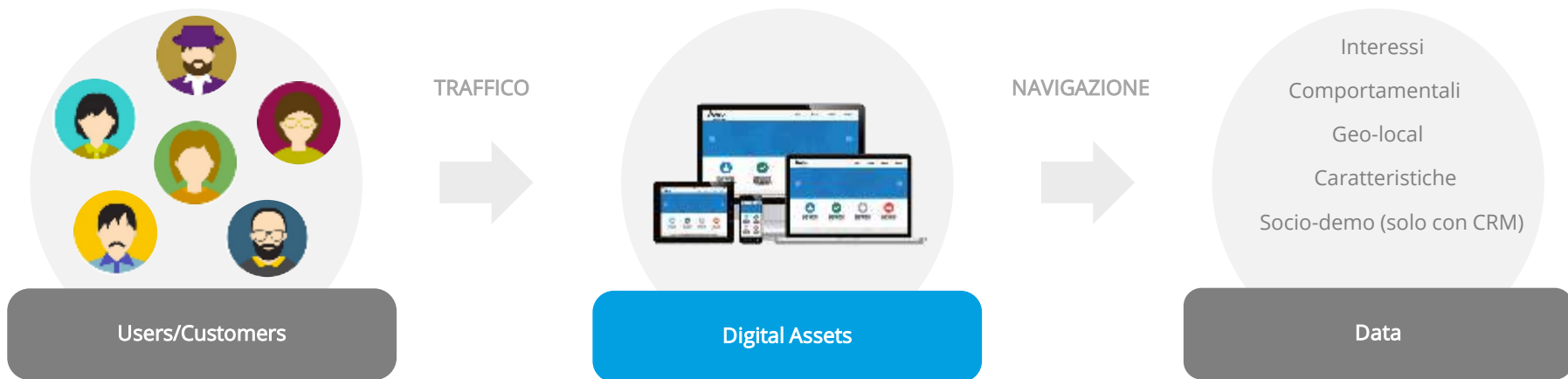
# WHY?

---

Perchè DataLysm è  
differente?



- 1 Machine Learning a servizio del business → Insight azionabili e non dati da valutare
- 2 Real Customer-centricity → Esperienze personalizzate e al momento giusto
- 3 Molto più di una soluzione chiavi in mano → Tecnologia intelligente e un team di esperti per facilitare l'aumento dei risultati
- 4 Installazione rapida e semplice → 0 impatto sul Team IT
- 5 Complementare a sistemi di web analytics avanzati → Si attiva anche senza installazione se si dispone di sistemi Web Analytics avanzati
- 6 No «Black Box» → Pieno governo dei tuoi dati di prima parte



**DataLysm** si integra facilmente in qualsiasi CMS o piattaforma custom **senza alcun impatto sul team IT.**

Per un marketing responsabile garantiamo:

- Trasparenza riguardo ai tipi di dati raccolti;
- Attenta valutazione della modalità di raccolta di quei dati;
- Rispetto della privacy durante la gestione dei dati dei clienti.

DataLysm

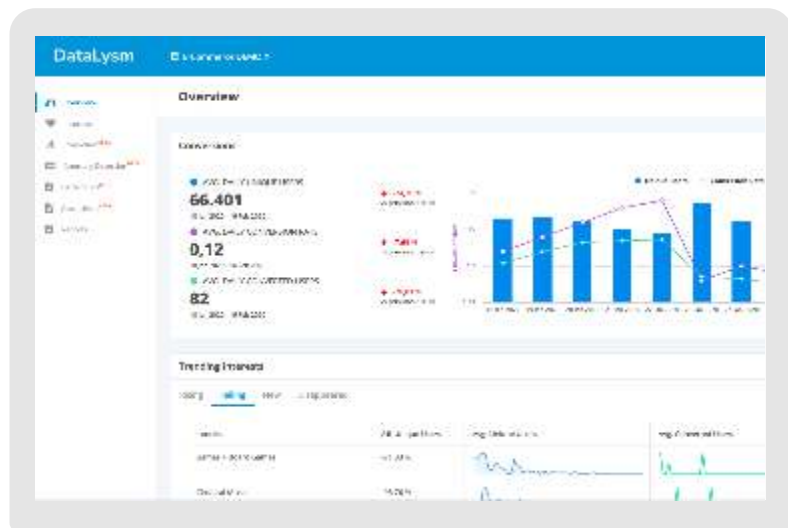
Complementare a sistemi di web analytics avanzati



**DataLysm** non è dipendente  
dall'installazione di un pixel.

La sua potenza predittiva può essere applicata anche sui dati provenienti da soluzioni quali Google Analytics 360 e Adobe Analytics in modo da **semplificarti la vita e l'accesso ai risultati**

Massimizza le performance



Molto più di una soluzione chiavi in mano

Riduce il tuo effort



È una tecnologia basata su machine-learning che auto-apprende dal comportamento e dalle abitudini dei tuoi utenti per suggerimenti sempre più precisi

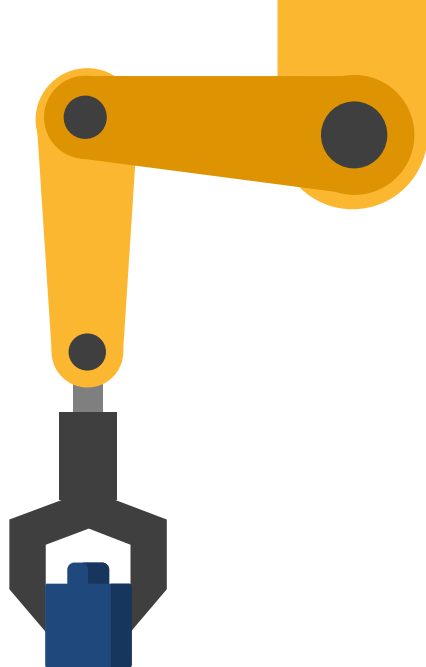
È un team di specialisti esperti che condivide i tuoi obiettivi di business in una logica di partnership orientata alla performance

DataLysm

No «Black Box»

Con **DataLysm** hai:

●  
Pieno controllo  
dei tuoi dati



●  
Visione immediata degli utenti  
a maggior valore, grazie ad  
un'Intelligenza Artificiale che  
lavora per te

●  
Un supporto umano  
continuo per azionarli e  
trasformarli in profitto





3RDPLACE IS TRUSTED BY:

L'ORÉAL

EURONICS



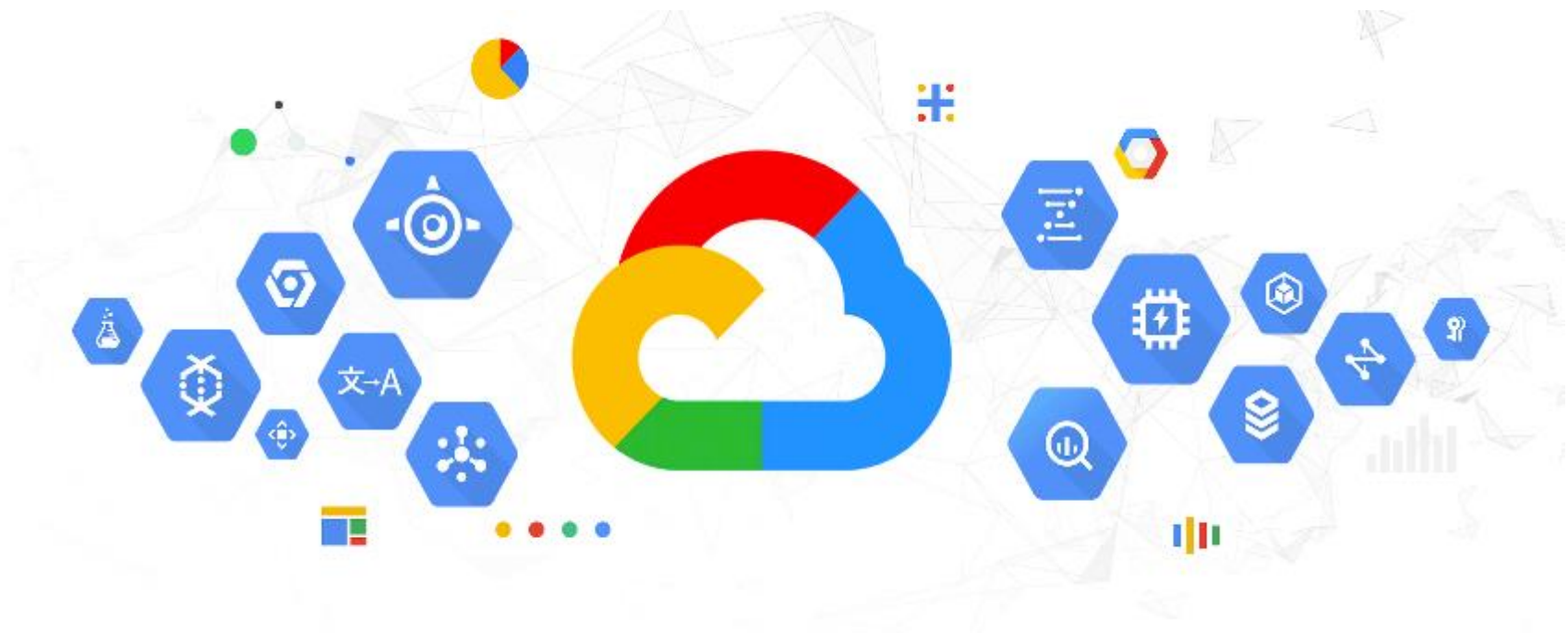
TIM



AND MANY MORE

DataLysm è una soluzione proprietaria di 3rdPlace – Gruppo Datrix - , azienda fondata da ex-Googlers che da anni è un punto di riferimento in tema di User & Customer Intelligence basata su logiche di machine-learning





I dati rappresentano per le aziende un **patrimonio strategico**. DataLysm sfrutta lo stack tecnologico messo a disposizione dalla **Google Cloud Platform** per raccogliervi ed elaborarli in **grandi quantità**, in **tempo reale** e in **piena sicurezza**

L'offerta di **DataLysm** è modulare e scalabile in modo da adattarsi alle esigenze specifiche tanto di aziende di grandi dimensioni quanto di PMI.



TRA POCO NON CI SARANNO PIÙ I COOKIE DI TERZA PARTE

# SII LUNGIMIRANTE

RACCOGLI, INTEGRA, ANALIZZA, ATTIVA I

# FIRST-PARTY DATA



**EU GDPR**  
COMPLIANT

# THANK YOU

Per maggiori informazioni:



Charlotte Laurent  
Head of Direct Sales  
[charlotte.laurent@datrix.it](mailto:charlotte.laurent@datrix.it)



Cristiano Cirillo  
Tech Sales Director  
[cristiano@3rdplace.com](mailto:cristiano@3rdplace.com)