



**Data
Centric**

Somos una empresa de datos.
Construimos soluciones centradas en
el cliente, la tecnología y la información.

Somos DataCentric.

Quiénes Somos

Nuestros principales activos son **los datos, la tecnología y un equipo humano** que ha desarrollado su oficio y know how trabajando como data partner para las principales compañías nacionales y multinacionales.

Hemos evolucionado a un entorno **innovador, digital y global** en constante transformación, marcado por la conectividad, la movilidad y lo social.

- ✓ Aprendemos de los datos para, **mejorar el performance** de los procesos de negocio, y optimizar las inversiones en acciones comerciales y de marketing, **compartiendo siempre una visión analítica y los insights** derivados de los proyectos.
- ✓ Nuestra pasión por los datos nos ha llevado a construir el **Data Lake de DataCentric**. Un sistema de información complejo **basado en técnicas de Big Data**, conectado con Internet y los Data Sets más relevantes tanto públicos como privados sobre consumidores, empresas y territorios. Así, **desarrollamos soluciones y APIs verticales para poder accionar y tomar mejores decisiones en tiempo real**.
- ✓ **Respeto por la privacidad y el cumplimiento legal** forman parte de nuestros valores esenciales. Garantizamos a nuestros clientes la mejor custodia y tratamiento de su activo más valioso: la información sobre sus clientes y su negocio.

Qué Hacemos



Ayudamos a empresas a **resolver sus necesidades presentes y futuras relativas a los datos**, haciendo un uso competitivo de los mismos.



Mejoramos la calidad – actualización, veracidad y exactitud – **de la información** contenida en las bases de datos de nuestros Clientes.



Ayudamos a obtener todo el potencial del factor geográfico con tecnología de **Location Based Services** y **Data Visualization**.



Gestionamos los derechos de los consumidores en materia de privacidad y consentimiento.



Enseñamos a aprovechar todo el valor de las **fuentes de datos de acceso público** – open data.



Ayudamos a obtener datos y a **comunicar por todos los canales**, el que prefiera el consumidor.



Más de 20 años
en continua innovación



Data Solutions

En Datacentric disponemos de los datos y tecnología simple y flexible necesaria para, de una forma precisa, ayudar a nuestros Clientes a obtener ventajas competitivas, transformar la experiencia de sus Clientes, optimizar sus procesos de gestión, añadir valor a los productos existentes o crear nuevos productos y modelos de negocio, identificar los Clientes más rentables, definir segmentos objetivo clave y gestionar de forma eficiente los recursos de adquisición y retención.

MDM - Master Data Management

Solución que estandariza, normaliza, enriquece y unifica datos e información para garantizar una correcta integración, manteniendo una única codificación, evitando duplicidades y compartiendo la información relevante entre todas las áreas de la empresa: visión única de clientes y/o productos, creación de un punto único de introducción de datos.

Data Analytics & Insight

La globalización y competitividad de los mercados hacen cada vez más necesario conocer mejor a los Clientes para rentabilizar las decisiones de negocio; en Datacentric ponemos a disposición de nuestros Clientes soluciones que facilitan la recopilación, estructuración y validación de todas las fuentes de datos para, posteriormente, transformarlos en información, pasando del Big Data al Smart Data:



Mejorar el conocimiento de los Clientes actuales y, de esta forma, conseguir nuevos clientes, fidelizarlos y retenerlos.



Definir una estrategia más eficaz de marketing, nuevas oportunidades de ingresos, mejor servicio al cliente y mejora de la eficiencia operativa.

Data Strategy

Nuestros servicios se focalizan en el almacenamiento y explotación de datos para permitir, a través de los mismos, conocer mejor a los clientes y aumentar la capacidad de contacto, la calidad, la rentabilidad y la retención: datos para cualificación de leads, inteligencia competitiva, location-based search, junto con máxima cobertura y actualización; esta es la razón principal por la que utilizamos múltiples fuentes para construir y actualizar los datasets más completos y precisos de Empresas, Particulares, con datos financieros, socio-demográficos, GEOindicadores, Catastrales, Morosidad, etc.

Data Solutions

Customer Analytics

Mediante el desarrollo de modelos descriptivos y predictivos ayudamos a nuestros Clientes a optimizar e innovar en las decisiones de negocio desde el análisis y tratamiento de las diferentes fuentes de información, implementación de los modelos predictivos y construcción de métricas de seguimiento; todo ello para:



Gestión dinámica de Clientes: modelos analíticos para optimizar la expansión, captación, vinculación, fidelización y retención, satisfacción..



Modelización predictiva: creación de modelos basados en tendencias de comportamiento histórico y diseño de acciones y protocolos de retención y fidelización de Clientes.

Geomarketing

El geomarketing permite a nuestros Clientes visualizar las estrategias de marketing y poner al descubierto aquellas localizaciones de mayor potencialidad de un negocio y, de esta forma, analizar la realidad económico-social desde un punto de vista geográfico, a través de datos cartográficos y soluciones de estadística espacial. Dentro del mundo de la distribución comercial, las técnicas de geomarketing permiten abordar cuestiones críticas y habituales de este sector, que no siempre son atendidas correctamente y podrían resumirse en la siguiente pregunta: ¿quién compra



Optimización de la red de tiendas y definición de la estrategia de expansión: ¿Qué características tienen las áreas de influencia de cada tienda?, ¿Cuál es el mercado potencial de un área?, ¿Cuál es la localización óptima para un nuevo local?



Optimización del impacto de las campañas publicitarias: ¿Dónde están los mejores clientes? ¿Cuáles son las características sociodemográficas de un área determinada? ¿Qué áreas cumplen un determinado criterio (riqueza, población, etc.)?

Data Privacy & Compliance

Recopilar, gestionar y monetizar de una forma segura los datos a través de los diferentes canales de marketing y contacto con la empresa para mejorar el valor de los datos, construir confianza de clientes y adecuar los procedimientos al cumplimiento del Reglamento General de Protección de Datos (RGPD):



Evaluación de Impacto de la Privacidad para identificar y reducir cualquier riesgo de incumplimiento en el tratamiento de los datos.



Actuamos como Delegado de Protección de Datos (DPD) ayudando a nuestros Clientes a establecer las políticas y procedimientos adecuados y suficientes para garantizar que cumplen con el marco normativo aplicable.



Audience Solutions

La Base de Datos y el dominio del canal publicitario son las claves para obtener buenos resultados en cualquier campaña de marketing interactivo. DataCentric te ayudará a sacar provecho a cada canal y alcanzar tus objetivos. Construimos soluciones de captación y ventas a medida de los exigentes objetivos de nuestros clientes. Ya sean ventas, leads o branding.

Permission Marketing Lists

Nuestro portfolio de Bases de Datos cuenta con más de 15 millones de teléfonos móviles de particulares que garantizan la mejor contactabilidad. El perfil general de estos registros se caracteriza por su responsividad a la venta a distancia, pero además encontrarás múltiples criterios de segmentación específicos para afinar al máximo el punto de mira de tus acciones.

Email Marketing

Accedemos a Bases de Datos que cubren más de 20 millones de emails de consumidores y 500.000 emails de perfil profesional: empresarios, autónomos y directivos de empresas. Todos ellos con permiso, gran engagement y amplias posibilidades de segmentación. DataCentric ofrece un servicio completo que abarca desde el asesoramiento en la oferta, segmentación, concepción de la campaña, maquetación de creatividades y landing pages, planes de re-targeting, reporting de cada envío y retroalimentación de resultados.

Business Marketing

Nuestro modelo de datos está creado con una finalidad 100% de Marketing. Como materia prima trabajamos con todas las fuentes de información disponibles en el mercado, pero nuestro secreto se encuentra en saber cómo combinar adecuadamente cada fuente para extraer datos a medida que más se adecue con los objetivos de nuestros Clientes:

- ✓ **1,4 millones** de empresas españolas con actividad real contrastada.
- ✓ **3,9 millones** Sociedades y Autónomos en España y 480.000 en Portugal.
- ✓ **425.000** directivos operativos, verificados por Telemarketing.
- ✓ Ficheros directoriales: **337.088** nichos de mercado.
- ✓ Más de **65.000** emails de nuestra comunidad DirectivosPLUS.
- ✓ Campañas a más de **500.000** emails de directivos, profesionales y PYMEs.

Audience Solutions

Campaign Management Solution

Nuestra plataforma tecnológica XCampaign permite desarrollar e implementar un plan de comunicaciones automatizado y masivo. XCampaign destaca por su entregabilidad, evitando filtros indebidos de antiSPAM, por su capacidad de aprendizaje automático y sus potentes funcionalidades de Marketing.

Nuestra tecnología permite segmentar, testar, aplicar contenido dinámico y responsivo, implementar cadenas de mensajes, entregar grandes volúmenes de emails, y todo ello con completos reportes online, completado con un asesoramiento sobre mejores prácticas y servicios globales sobre base de datos, automatización de procesos y diseño de emails o landing pages.

DataBase and Lead Generation

DataCentric permite incrementar la base de datos de contactos, pagando sólo por registros (leads) generados en propiedad, con la segmentación deseada y con permiso para recibir publicidad multicanal: Email, dirección postal o teléfono. Ofrecemos tres posibilidades de generación de leads: co-ponzor en sorteos, co-registros y proyectos a medida de generación de leads.

En base a una oferta y un objetivo de captación de usuarios, estudiamos la viabilidad de trabajos a resultados en formato CPL, incluyendo la monitorización de resultados, así como la optimización de creatividades y preguntas del formulario. Nuestras prioridades en cada proyecto son la transparencia, la seguridad jurídica del dato y la generación de una solución rentable a la medida de cada cliente.

Lead Validation & Lead Scoring

DataCentric proporciona herramientas online para mejorar la calidad y profiling de registros, mediante la validación de datos de contacto: direcciones postales, emails, teléfonos, DNIs, etc., activando procesos de auto-completado y formateo para facilitar el completado del formulario y unificando la información de una persona, evitando tratar a clientes como desconocidos. calculando online su scoring potencial de conversión y, finalmente, automatizando acciones de seguimiento y de contacto, analizando las métricas de cada paso.

Real Time Performance

Nuestra plataforma de gestión de leads posibilita combinar los datos de clientes con la información de DataCentric Third Party Data aportando conocimiento sobre cuál es el target ideal para cada campaña, incluyendo, por ejemplo, información sobre nivel socioeconómico y, de modo exclusivo, segmentaciones B2B. Toda esta información añade una capa de conocimiento a cookies y leads de formularios. En resumen, generamos una huella digital de cada potencial, que permite a la solución tecnológica mejorar en tiempo real la rentabilidad de cada inversión publicitaria.



Industry Solutions

DataCentric ofrece soluciones que permiten a nuestros Clientes responder a los retos clave planteados, con iniciativas de negocio para cada industria, resultado de la combinación de datos, analytics y tecnología.

Retos



Utilities

Optimizar la comercialización de las dos principales energías que afectan a los modelos comerciales y de marketing: estrategia de clientes, segmentación de cartera, cartografía y modelos predictivos.



Telecomunicaciones

Aplicar customer intelligence, con el fin de obtener un mejor conocimiento de los clientes, que permita fidelizar, reducir bajas y optimizar tarifas



Seguros

Gestionar de forma eficiente el riesgo: ¿Qué áreas exigen mayor riesgo: zonas naturales o artificiales? ¿Quién vive en áreas propensas a inundaciones? ¿Dónde la tasa de criminalidad es mayor?



Servicios Financieros

Conseguir ventajas competitivas mediante la generación de capacidades de Gestión de Clientes, que permitan innovar para liderar los cambios del mercado y reaccionar comercialmente a los movimientos de competidores



Retail

Ampliar el perfil de clientes: comportamiento, estilo de vida, hábitos de consumo, perfil socio-demográfico, etc., extraída de los datos de consumo, los estudios de mercado e indicadores externos

Soluciones DataCentric

- Segmentación corporativa de clientes, basado en su valor (potencial de consumo); gestión fichero SIPS
- Modelos predictivos para el cálculo de propensiones de consumo (gas, electricidad)
- Enriquecimiento de las BBDD con información geo y sociodemográfica

- Pool de listas multicanal para generación de leads con alto potencial de contratación
- Detección de zonas para el despliegue de fibra óptica y establecimiento de scoring de propensión
- Revisión y diagnóstico de modelos predictivos y análisis de indicadores principales ARPU, Churn y MOU

- Desarrollo de sistemas de información para la toma de decisiones, con herramientas de data quality, datos catastrales y cuadros de mando
- Creación de áreas de influencia, territorios comerciales, ubicación de oficinas e incorporación de geoindicadores

- Segmentación de clientes permitiendo atraer y fidelizar a los segmentos más atractivos
- Análisis geo de canibalización de sucursales y estudio de su radio de influencia, para optimizar productos, servicios y campañas comerciales a negocios y particulares

- Análisis geográfico de las zonas donde ya existen clientes, definir perfil de zonas y establecer ranking de zonas con mayor potencial de rentabilidad
- Segmentación de Clientes para optimizar acciones de venta cruzada y up-selling y lanzamiento de nuevos productos

The background of the page features a stylized logo for DataCenter PDM. It consists of a large, dark, perforated metal structure, possibly a server rack or a cooling unit, with a red cylindrical component visible in the lower right. The entire image is framed by a red border that forms a large 'V' shape, with the top-left and bottom-right corners cut off by diagonal lines.

www.datacentric.es

DataCentric PDM, S.A.

MADRID

Nuria, 57 (Colonia Mirasierra)
E-28034 Madrid
+34 91 382 2000
40.4924 -3.7066

BARCELONA

Calle Valencia, 243-245
E-08007 Barcelona
+34 93 467 4800
41.3923 -2.1627