TABULKA SPECIFIKACE PŘEDMĚTU PLNĚNÍ

**v rámci zadávacího řízení s názvem:**

**„Digitalizace společnosti Galileo Corporation s.r.o.“**

**logický celek:**

***„Marketing“***

# ZÁKLADNÍ POPIS

Modul marketing bude mít za cíl maximalizovat efektivitu marketingových kampaní a bude obsahovat následující klíčové komponenty.

## Centrální sběr dat

* Data se budou shromažďovat a spravovat na jednom místě a integrovat s daty CRM.
* Bude zajištěna kompatibilita s širokou škálou datových zdrojů.

## Segmentace a cílení

* Na základě shromážděných dat se budou efektivně segmentovat zákazníci do specifických skupin na základě různých kritérií.
  + Demografické údaje
  + Typ zákazníka
  + Chování zákazníka
  + Další údaje v sytému
* Budou se vytvářet segmenty zákazníků pomocí interaktivního rozhraní, které umožní vybírat různá kritéria a filtry.
* Segmentace se použije pro vytváření personalizovaných marketingových kampaní, produktové nabídky a komunikační strategie.
* Do vytváření sofistikovaných segmentů se zapojí umělá inteligence. To umožní předpovídat chování zákazníka a efektivní zacílení kampaně. K tomu budou využity následující prediktivní modely:
  + Životní hodnota zákazníka
    - Nástroj zahrne historické údaje o prodeji, frekvence nákupu, výše objednávky, délka vztahu se zákazníkem a dalších relevantních informací a vytvoří model pro výpočet životní hodnoty pro každého zákazníka.
  + Doporučení produktů
    - Na základě historických nákupů, nabízených produktů, zákaznických interakcí a dalších metrik se bude předpovídat, jaké produkty bude chtít zákazník koupit.
  + Zákazník na odchodu
    - Výpočet pravděpodobnosti odchodu zákazníka se bude vypočítávat na základě údajů o zákaznickém chování jako je frekvence používání služby, historie interakcí, zpětné vazby a dalších relevantních faktorů.
    - Na zákazníky s vysokým rizikem odchodu bude upozorněno a tím firmě umožní podniknout preventivní opatření jako je cílená komunikace, speciální nabídky a zlepšení zákaznického servisu.

## Cesta zákazníka

Tato část modulu Marketing bude sledovat kompletní zkušenost, kterou má zákazník s firmou Galileo Corporation, s.r.o. od počátečního zájmu po finální nákup, dále pak následnou interakci se zákaznickým servisem a opakované objednávky. Cesta zákazníka musí splňovat následující požadavky:

* Bude možnost identifikovat klíčové body kontaktu zákazníka a firmy.
* Bude nastavena automatizace marketingových kampaní.
  + Zaměření na stávající klienty.
  + Zaměření na potenciální klienty
* Bude možnost nastavit personalizovaný obsah zpráv nebo nabídek pro zákazníka.
* Na základě sledování interakcí zákazníků se bude přidělovat priorita leadům.
* Půjde spravovat a koordinovat marketingové kampaně napříč různými kanály.

## Správa marketingových akcí

Součástí marketingové strategie bude správa událostí a webinářů, které budou mít za cíl posílit vztahy se zákazníky nebo sdílet důležité informace. Bude vytvořen nástroj, který bude umět tyto akce naplánovat, propagovat a spravovat a bude umět tyto následující funkcionality:

* Organizátoři vytvoří a naplánují událost, nastaví datum a čas, řečníky a další nezbytnou agendu.
* Účastníci se se budou moci zaregistrovat přes registrační formuláře.
* Organizátoři budou mít přehled o zaregistrovaných účastnících. Bude mít možnost jim automaticky událost připomínat nebo registraci potvrdit.
* Organizátoři mohou sledovat účast a interakce účastníků.
* Bude automatizována komunikace s účastníky po události, například se poskytne materiál, požádá se o zpětnou vazbu, nabídne speciální nabídka a další kroky

# Prohlášení dodavatele

Já (my) níže podepsaný (í)       čestně prohlašuji (eme), že výše uvedené údaje jsou pravdivé, a že dodavatel       v případě jeho výběru zadavatelem v předmětné veřejné zakázce dodá zboží přesně dle technických a obchodních podmínek ve své nabídce.

V     dne

…………..………………………….

(Jméno, Příjmení, Podpis a pozice osoby oprávněné jednat za dodavatele)