

Soluciones para Customer Intelligence, Communications y Care.

Soluciones de Portrait Customer Analytic

Explorar, comprender y predecir el comportamiento de los clientes para un retorno de la inversión óptimo

Cada conexión es una nueva oportunidad™

 **Pitney Bowes**
Business Insight



Pitney Bowes Business Insight ofrece capacidades clave en:

Gestión de Datos

- Integración de datos
- Calidad de Datos
- Enriquecimiento de datos
- Control y creación de perfiles de datos
- Business Intelligence

Location Intelligence

- Mapeado y análisis
- Geocodificación
- Gestión de impuestos empresariales
- Datos de riesgo/geográficos
- Administración de activos

Análisis del cliente y mercado

- Selección de ubicaciones
- Visualización y extracción de datos
- Segmentación y selección de clientes
- Modelado de comportamiento predictivo
- Modelado del Uplift
- Optimización de contactos

Estrategia de comunicaciones con los clientes

- Administración de campaña de múltiples canales
- Administración del ciclo de vida del cliente
- Comercialización disparada por eventos
- Administración de pérdida de clientes
- Decisiones en tiempo real
- Administración de procesos de clientes

Administración de comunicaciones con los clientes

- Administración de documentación
- Autoservicio Web
- Facturación electrónica
- Soluciones de TransPromo
- Atención al cliente y soporte

Eficiencia de envíos por correo

- Cumplimiento de normas postales (EE. UU., Canadá, Australia)
- Verificación de traslado (EE. UU., Canadá)
- Calidad de direcciones (Global)

El poder de las soluciones de Portrait Customer Analytics

Sus desafíos comerciales

Para competir en el nuevo clima competitivo, su organización debe descartar las ineficiencias, mejorar la relevancia de ofertas y mejorar su velocidad de perspectiva en favor de sus objetivos fundamentales, entre ellos:

- Adquirir los clientes correctos
- Aumentar la rentabilidad
- Optimizar el valor de la vida útil del cliente
- Ventas cruzadas más efectivas
- Mejorar la retención de clientes

Ése es el poder de las soluciones de Portrait Customer Analytics. Cualquier herramienta de Business Intelligence (BI) puede indicarle que el 6% de sus clientes desertó el mes pasado. Pocos pueden decirle en qué consiste el 6% que probablemente deserte el próximo mes. Incluso menos pueden ayudarlo a comprender qué clientes realmente puede conservar para que pueda tomar las medidas adecuadas hoy mismo. Ésta es la promesa real del análisis del cliente: darles a los usuarios comerciales, como los especialistas en comercialización y los empleados de atención al cliente, una imagen clara de cómo segmentar su base de clientes y de cómo es probable que se comporte cada segmento.

Con Portrait, su organización puede:



Cubrir la brecha del análisis

Hasta hace poco tiempo, los gerentes comerciales que deseaban acceder a la perspectiva del cliente quedaban atrapados entre dos extremos. Por un lado, podían utilizar las herramientas de BI estándar con un alcance limitado para explorar datos. Por otro lado, podían acudir a las sofisticadas soluciones de procesamiento de datos que requieren programas estadísticos para construir consultas complejas, desarrollar modelos y producir respuestas.

Estos enfoques pueden resultar suficientes para responder preguntas aisladas no urgentes, pero no logran involucrar a los usuarios comerciales en análisis y exploración repetitivos. Los gerentes comerciales actualmente caen en la brecha entre estas dos opciones.

Esta brecha entre los analistas y los gerentes comerciales que soportan, como especialistas en comercialización, gerentes de productos, directores de atención al cliente y gerentes de centros de llamadas, evita que las organizaciones aprovechen completamente los datos del cliente. Quienes obtienen más beneficios de los datos de sus clientes son aquellas organizaciones que advierten que la perspectiva real sólo ocurre cuando los modelos de datos precisos y bien ejecutados se unen con la comprensión comercial íntima. Se trata de abrir las líneas de la comunicación entre los analistas y los gerentes comerciales y de acelerar el proceso de investigación repetitiva.



Portrait Customer Analytics Suite



El conjunto de soluciones de análisis de clientes de Portrait está compuesto por cuatro componentes modulares que se pueden implementar de manera conjunta o individual; cada módulo soluciona progresivamente desafíos de perspectiva más complejos.

PORTRAIT SELF-SERVICE ANALYTICS:

Explorar los datos de clientes para descubrir nuevas áreas de oportunidades



Portrait Self-service Analytics es una solución de exploración de datos de clientes basada en un navegador fácil de usar que habilita a los usuarios comerciales para descubrir nuevas áreas de oportunidades para toda la empresa, a través de los datos de los clientes. A diferencia de las soluciones de análisis tradicionales, el sistema SSA de Portrait no requiere recursos avanzados ni ayuda de TI; en su lugar, acelera el tiempo de la perspectiva al poner el control en manos de las partes interesadas comerciales directamente.

PORTRAIT MINER:

Comprender, visualizar y predecir el comportamiento de los clientes



Portrait Miner es una solución de análisis predictivo eficaz y fácil de usar que permite a los profesionales de la perspectiva del cliente mejorar la selección y la segmentación de campañas al profundizar la comprensión del cliente y automatizar el proceso de modelado para predecir el comportamiento de los clientes. El resultado es una perspectiva profunda del cliente, campañas más rentables y un mayor valor de la vida útil del cliente.

PORTRAIT UPLIFT:

Predecir de qué manera su comercialización cambiará el comportamiento de los clientes



Portrait Uplift es una solución de análisis predictivo que permite a su organización ir más allá del modelado predictivo tradicional y centrarse en los esfuerzos de comercialización únicamente en los clientes cuyo comportamiento se verá afectado de manera positiva por su mensaje. Uplift predice qué clientes son Influenciables (impactados de manera positiva por la oferta), mientras separa los Seguros, que comprarán de todas maneras, los Resistentes, que nunca comprarán (indiferentes a la oferta) y los Peligrosos, que reaccionarán de forma negativa.

PORTRAIT OPTIMIZER:

Asignar a sus clientes ofertas y canales específicos para un retorno de la inversión óptimo



La extensión poderosa de Portrait Dialogue, Portrait Optimizer, es una aplicación de "optimización de contactos" que puede seleccionar de manera inteligente los clientes para campañas y canales, a fin de maximizar el retorno de la inversión (ROI) mientras se satisfacen las restricciones de recursos de su negocio.



“Solía demorar hasta dos semanas en responder las consultas de datos: ahora puedo obtener mis propias respuestas en menos de 2 minutos”.

— Testimonial: organización líder en servicios de viajes

DISEÑO PARA: USUARIOS COMERCIALES

Portrait Self-service Analytics

Explorar los datos de clientes para descubrir nuevas áreas de oportunidades

Portrait Self-service Analytics es una solución de exploración de datos de clientes basada en un navegador fácil de usar que habilita a las partes comerciales interesadas para descubrir nuevas áreas de oportunidades a través de los datos de los clientes. A diferencia de las soluciones de análisis tradicionales, Portrait Self-service analytics no requiere analistas ni profesionales de TI para procesar las consultas: acelera el tiempo de la perspectiva al poner el control directamente en manos de las partes comerciales interesadas.

Portrait Self-service Analytics puede permitir a su organización:

Aumentar la velocidad de la toma de decisiones

Ahora, los usuarios no técnicos pueden acceder a la información de clientes directamente, al realizar búsquedas para obtener respuestas instantáneas mediante el uso del análisis “del curso del pensamiento”.

Proporcionar a un rango más amplio de partes interesadas el acceso a la perspectiva del cliente

La perspectiva del cliente ya no pertenece únicamente al terreno de los analistas avanzados. Esta solución coloca la exploración de datos de clientes de flujo continuo en manos de quienes están a cargo de la toma de decisiones comerciales para discernir la perspectiva del cliente en base a la evidencia.

Liberar a los analistas poderosos para centrarse en los proyectos de mayor prioridad

Los equipos actuales de perspectiva del cliente se encuentran bajo una presión enorme para proporcionar resultados a partir de datos complejos. Incluso, las “consultas simples” demasiado frecuentes del negocio pueden consumir una gran parte de su tiempo.

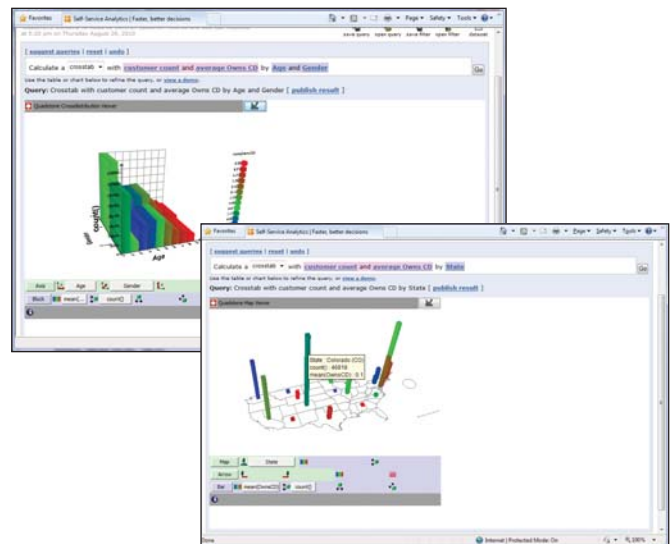
Ahora puede aprovechar más a su equipo de análisis al liberar a sus analistas poderosos, permitiéndoles centrarse en los proyectos que impulsarán un valor mayor.

Mejorar la colaboración entre equipos comerciales y de análisis

A menudo, hace falta un idioma en común entre sus partes comerciales interesadas y sus profesionales de clientes expertos en TI. Portrait Self-service analytics ofrece esta importante “única versión de la verdad” para que todos puedan estar en la misma sintonía.

Portrait Self-service Analytics hace posible que usted logre lo siguiente:

- Comprender las características de los clientes
- Descubrir nuevos segmentos para la oportunidad de comercialización con clientes
- Descubrir rápidamente “las preguntas correctas” que se deben hacer



¿SE SIENTE IDENTIFICADO?

“Necesitamos acercarnos más a nuestros clientes y comprender mejor sus necesidades”.

“Nuestro equipo de análisis dedica demasiado tiempo a consultas de datos básicas del equipo comercial y poco tiempo a los proyectos de mayor valor”.

“Desearíamos ejercer una toma de decisiones más basada en la evidencia para nuestras estrategias de segmentación y selección de clientes”.

Si es así, Portrait Self-service Analytics puede ayudar.

“La nueva y moderna interfaz de usuario ayudará a que los nuevos usuarios puedan actualizarse aún más rápido y que nuestros usuarios avanzados completen sus proyectos en tiempo récord”.

—Christian Reder, Analista de comercialización, T-Mobile Austria



DISEÑADO PARA: PROFESIONALES DE LA PERSPECTIVA DEL CLIENTE

Portrait Miner

Comprender, visualizar y predecir el comportamiento de los clientes

Portrait Miner es una solución poderosa de análisis predictivo y extracción de datos de clientes que permite tanto a los profesionales de la perspectiva del cliente como a los usuarios comerciales obtener un panorama claro de sus clientes para lograr una mayor comprensión de los clientes, una mejor selección y una mejor predicción del comportamiento futuro de los clientes.

Al ser la solución más visual y automatizada de su tipo, Portrait Miner cubre la brecha entre las herramientas de BI estándar con un alcance limitado para la exploración de datos y las soluciones de procesamiento de datos que requieren programadores estadísticos para construir consultas y producir modelos precisos.

Portrait Miner puede permitir a su organización:

Predecir el comportamiento futuro de los clientes para una mejor selección

Predecir los comportamientos que pueden afectar las ganancias y las tendencias, como la baja de clientes, las oportunidades de venta cruzada y venta ascendente, la planificación y la segmentación de campañas, la satisfacción y la lealtad de clientes y el valor de la vida útil del cliente.

Profundizar su nivel de comprensión del cliente

Permitir que los datos de clientes cobren vida, con una visualización de datos en 3D de alta calidad que incluye mapas de riesgo para llevar la perspectiva a las líneas de batalla. Ahora puede aprovechar los datos de sus clientes a través de los datos y los sistemas para crear una visión de 360 grados de sus clientes.

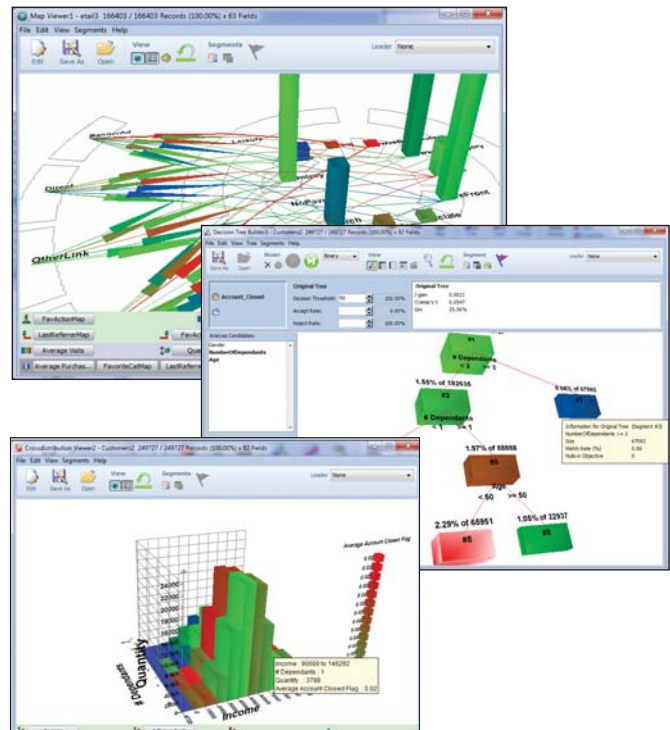
Aumentar la productividad de sus escasos recursos de perspectiva de clientes

Las demandas de su equipo de perspectiva del cliente nunca han sido tan grandes. Mediante las capacidades de automatización predictiva de la solución, su equipo puede construir mejores modelos predictivos en menos tiempo y permite que recursos menos especializados generen modelos precisos.

La solución utiliza una visualización poderosa de datos 3D y una rápida automatización del modelado para revelar relaciones de datos importantes y proporcionar puntajes de tendencias con sólo presionar un botón. Cuando llega el momento de la implementación, sus resultados se pueden cargar de forma inmediata, sin registro, a través de una transferencia operacional impecable. Ya sea si busca construir mejores modelos en menos tiempo o si simplemente se inicia en la predicción de clientes, Portrait Miner puede ayudar.

Portrait Miner hace posible que usted logre lo siguiente:

- Identificar factores determinantes de pérdidas de clientes
- Conocer quiénes son sus clientes más rentables
- Comprender qué clientes tienen más probabilidades de comprar
- Identificar disparadores del riesgo crediticio y fraude



¿SE SIENTE IDENTIFICADO?

“Nuestras herramientas de BI nos han ayudado, pero ahora deseamos ascender al siguiente nivel”.

“Mi equipo de perspectiva del cliente está muy exigido y necesita encontrar una manera de generar más modelos, de manera más precisa y en menos tiempo”.

“Deseamos automatizar la creación de modelos predictivos, pero sin sacrificar la sofisticación de los modelos”.

Si es así, Portrait Miner puede ayudar.

“El modelado del Uplift permitirá a nuestro equipo de CRM disminuir costos y mejorar de manera significativa la experiencia de nuestros clientes más valiosos”.

—Eva Helle, Directora de Análisis del cliente, Telenor

DISEÑADO PARA: ANALISTAS AVANZADOS

Portrait Uplift

Predecir de qué manera su comercialización cambiará el comportamiento de los clientes

En este momento, su negocio está desperdiciando valioso dinero en comercialización para clientes que nunca comprarán o que comprarán incluso si no reciben sus comunicaciones.

A diferencia del modelado tradicional, Portrait Uplift tiene el poder de predecir la capacidad de su organización para realmente cambiar e influenciar el comportamiento de sus clientes. Con esta información, su organización puede centrar su comercialización sólo en aquellos clientes que reaccionarán de manera positiva a un mensaje (Influenciables), mientras separa a aquellos que comprarán de todas maneras (Seguros), nunca comprarán (Resistentes) o podrían reaccionar de manera negativa (Peligrosos).

Al centrar los programas en los “Influenciables”, puede mejorar el ROI de los mismos programas que utiliza actualmente.

Portrait Uplift puede permitir a su organización:

Asignar los fondos de comercialización ÚNICAMENTE donde tendrá un impacto directo y positivo

Predice las personas cuyo comportamiento realmente puede ser modificado por su comercialización

- Mejorar los resultados de campañas del 30 al 300%
- Disminuir los costos de programas de comercialización hasta un 40%

Producir mejores modelos de Uplift en una fracción del tiempo

El único enfoque algorítmico disponible que modela directamente el uplift, al crear modelos más sólidos y precisos: en una fracción del tiempo. Los resultados se pueden presentar como listas, puntajes, modelos o código SAS.

El poder de lo comprobado

Portrait Uplift está arraigada con más de 10 años de experiencia en el modelado de Uplift y proporciona “4 pasos para el éxito” a través de una interfaz de usuario visual y guiada.

Esta solución premiada se ha destacado por los informes de análisis populares y los premios de la industria de comercialización y es la única aplicación en paquete del mundo para la automatización de la producción de modelos de uplift precisos.

Portrait Miner hace posible que usted logre lo siguiente:

- Descubrir clientes más influenciables
- Dejar de ofrecer incentivos a aquellos que no los necesitan
- Detener los gastos en clientes que no actuarán
- Detener la comercialización excesiva en clientes que actuarán por sí solos

Con frecuencia, recuperar la inversión total en la solución en una única campaña.



¿SE SIENTE IDENTIFICADO?

“Estamos haciendo el modelado de respuesta, pero buscamos maneras de lograr resultados aún mejores”.

“¿Hay algo más que pueda hacer para recortar los gastos o mejorar los resultados de mis campañas?”

“Hoy en día, intentamos generar modelos de uplift, pero esto consume una enorme cantidad de tiempo y recursos, y es difícil de validar”.

Si es así, Portrait Uplift puede ayudar.

“La optimización de contactos es ideal para organizaciones de comercialización directa de gran volumen que enfrentan la nada envidiable tarea de conciliar millones de combinaciones de clientes, ofertas y canales con el análisis de clientes, las reglas comerciales y las políticas de contacto para proporcionar el mensaje óptimo para cada cliente”.

—Forrester Research, Inc. “Understanding Contact Optimization Technology” (Comprender la tecnología de optimización de contactos) Septiembre de 2006



DISEÑADO PARA: ESPECIALISTAS EN COMERCIALIZACIÓN AVANZADOS

Portrait Optimizer

Asignar a sus clientes ofertas y canales específicos para un retorno de la inversión óptimo

La mayoría de los especialistas en comercialización es consciente de que su enfoque actual de comercialización posiblemente se dirija a determinados individuos con las campañas incorrectas y, como resultado, desperdicie valioso dinero en comercialización. En este nuevo mundo de comunicaciones de canales cruzados, proliferación de canales y silos internos comerciales, el desafío de asignar de forma adecuada este canal y la mezcla para obtener el máximo ROI puede parecer una tarea imposible.

La extensión poderosa de Portrait Dialogue, Portrait Optimizer, es una solución de optimización de contactos automatizada que posibilita a su organización asignar el gasto en comercialización donde tendrá el mayor impacto a través de su campaña, canales y clientes, a fin de obtener el mayor ROI y beneficio mutuo. Al comparar las restricciones de su negocio con el beneficio esperado, su organización puede determinar la mezcla correcta de ofertas y canales que se utilizarán para impulsar el valor de la vida útil del cliente.

Portrait Optimizer puede permitir a su organización:

Optimizar el ROI en comercialización: a través de campañas y clientes

No todas las ofertas se crean de igual manera. Portrait optimizer analiza las restricciones de su negocio, que incluyen la idoneidad, el costo, el valor y la cantidad de cada oferta y evalúa estos factores en comparación con los resultados previstos, a fin de asignar de forma automática las ofertas correctas a los individuos correctos a través de los canales correctos.

Reducir la pérdida de clientes y el exceso de publicidad

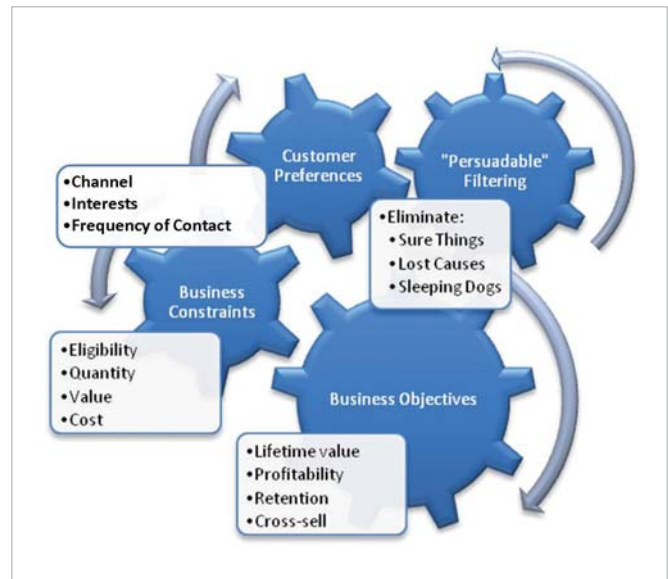
Al determinar la oferta correcta para cada individuo, Portrait Optimizer puede aplicar reglas complejas de gestión de clientes, criterios de idoneidad de oferta y preferencias del cliente para garantizar el cumplimiento, mejorar la relevancia y aumentar la satisfacción del cliente.

Automatizar la colaboración a través de los especialistas en comercialización y analistas

Al ser una extensión intuitiva de Portrait Dialogue, la solución permite que los especialistas en comercialización que especifiquen las restricciones de optimización y colaboren con los equipos de análisis para las tareas de optimización. Para garantizar que la comprensión, los informes y pronósticos visuales de mapas de riesgo proporcionan total transparencia antes de la implementación de la producción De manera exclusiva, Portrait Optimizer es la única solución de optimización de contactos del mundo que puede incorporar modelos de uplift automatizados (Portrait Uplift). Esta capacidad poderosa y única le permite maximizar el beneficio incremental de su gasto en comercialización al no desperdiciar esfuerzos en clientes cuyo comportamiento no puede verse afectado por su acción de comercialización.

Portrait Optimizer hace posible:

- Asignar de manera más adecuada el gasto en comercialización para impulsar el retorno de la inversión en comercialización (ROMI)
- Mejorar la relevancia de la oferta y la satisfacción del cliente
- Reducir el gasto en comercialización y el exceso de publicidad para clientes



¿SE SIENTE IDENTIFICADO?

“No todos los clientes requieren la misma cantidad de incentivos para actuar. Entonces, ¿cuáles debería enviar y a qué clientes para optimizar el ROI?”

“Nuestros clientes interactúan no a través de uno, sino a través de varios canales, y cada uno supone diferentes costos y beneficios. ¿Qué canal debería utilizar para cada cliente para poder optimizar el ROI?”

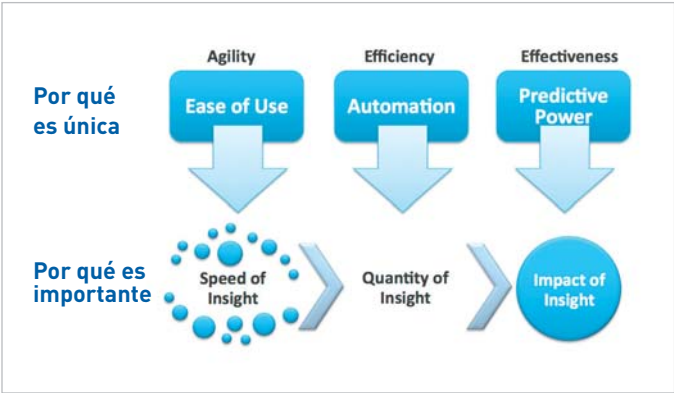
“Estamos perdiendo clientes y esto recorta drásticamente nuestra capacidad de maximizar el valor de la vida útil del cliente. ¿Cómo nos aseguramos de enviar únicamente los mensajes más relevantes?”

Si es así, Portrait Optimizer puede ayudar.



Por qué las soluciones de Portrait Customer Analytics son únicas

El conjunto de Portrait Customer Analytics es la solución más avanzada y fácil de usar para la comprensión y predicción del comportamiento de los clientes. Al ser las soluciones más intuitivas, más rápidas y más efectivas de su tipo, estas soluciones modulares se agrupan con capacidades líderes en el mercado que pueden mejorar drásticamente los resultados finales, al aumentar su agilidad en la perspectiva del cliente, eficiencia y efectividad general en comercialización.



La diferencia de Portrait Customer Analytics:

Agilidad:

La interfaz fácil de usar del conjunto permitirá que usuarios nuevos se inicien rápidamente mientras proporciona a los usuarios experimentados indicaciones visuales, una interactividad excepcional y respuestas inmediatas.

Eficiencia:

Con una profunda automatización analítica y operacional, las soluciones de Portrait Customer Analytic posibilitan que recursos de análisis menos avanzados generen modelos precisos y aceleren la entrega de perspectivas de análisis a lo largo de su organización.

Efectividad:

Con las mejores y más avanzadas prácticas de modelado incorporadas en las aplicaciones en sí, incluida la única solución de modelado de Uplift de Portrait, su equipo podrá producir modelos precisos que tengan el mayor impacto en su comercialización y resultados finales.



EL CONJUNTO DE ANÁLISIS DE CLIENTES DE PORTRAIT ES LA SOLUCIÓN MÁS VISUAL, MÁS AUTOMATIZADA Y MÁS PODEROSA PARA COMPRENDER Y PREDECIR EL COMPORTAMIENTO DE LOS CLIENTES.



Portrait Customer Analytics

Soluciones en acción

Desde la adquisición de clientes hasta la integración de clientes y hasta la lealtad, riesgo y retención, las soluciones de Portrait Customer Analytic pueden permitir que su organización obtenga una mayor perspectiva del cliente para la optimización del valor de la vida útil del cliente. Estas soluciones líderes en el mercado ofrecen una mayor comprensión de los clientes y se pueden aplicar para resolver sus desafíos de perspectiva más urgentes. Entre los ejemplos populares, se pueden incluir:

SERVICIOS FINANCIEROS	SEGURO	COMUNICACIONES	MINORISTAS	PUBLICIDAD Y MEDIOS	ATENCIÓN MÉDICA
Selección de adquisiciones	Adquisición de clientes	Activación rentable	Selección de renovación de suscripción	Selección de renovación	Política de retención/ renovación
Aumentar productos por cliente	Mejorar la renovación de tarifas a un costo reducido	Aumentar la activación de funciones	Selección de adquisiciones	Compra de medios	Eficacia de la atención preventiva
Retención y renovación de clientes	Aumentar productos por cliente	Reducir las tasas de bajas y mejorar la capacidad de ahorro	Creación de perfiles de suscriptores	Optimización de la oferta y el canal	
Revaloración de la tarjeta de crédito	Optimización de la oferta y el canal	Migración de planes (es decir, a planes más rentables)	Optimización de la oferta y el canal		Eficiencia del proveedor
Aumentar utilización		Optimización de tarifas			Creación de perfiles de pacientes
Gestión de cobranzas		Optimización de la oferta y el canal			Predicción e indicadores de competitividad de desempeño de unidad (paciente)
Optimización de la oferta y el canal		Estimular recargo (telecomunicaciones prepagas)			Cobranzas
		Recuperación			Análisis de comportamiento de excepción y sospechoso

SU NEGOCIO, MÁS RENTABLE

Estas soluciones modulares se agrupan con capacidades líderes en el mercado que pueden mejorar drásticamente los resultados finales: en muchos casos, mediante los mismos programas que utiliza actualmente.

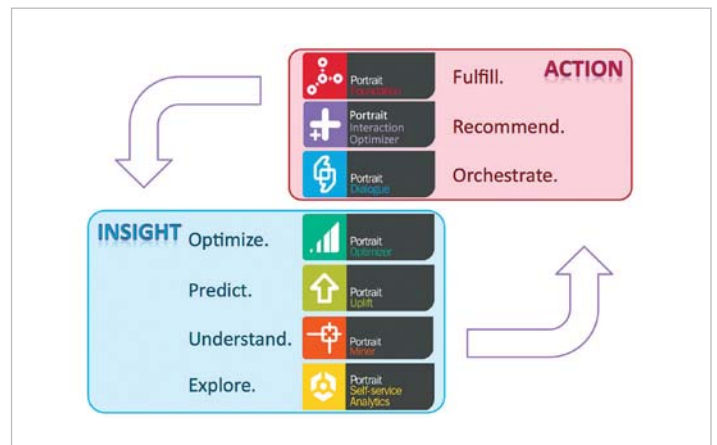
El conjunto de Portrait

Aprovechar cualquier interacción



Las soluciones de Portrait customer analytic forman parte del conjunto de Portrait Customer Analytics and Interaction que permite que las organizaciones B2C orientadas hacia el cliente mejoren la rentabilidad, aumenten el valor del cliente y mejoren la retención de clientes a través de interacciones con clientes que generen un mayor ROI: la perspectiva se convierte en acción.

Al fusionar el poder de una perspectiva profunda del cliente con un diálogo conectado de canales cruzados a través de los puntos de contacto de sus clientes, su organización puede proporcionar un diálogo de captación de clientes y generar relaciones de por vida con cada uno de sus clientes más valiosos.



Los módulos disponibles del conjunto de Portrait Customer Analytics and Interaction incluyen:

PERSPECTIVA

Portrait Self-service Analytics

Portrait Miner

Portrait Uplift

Portrait Optimizer

ACCIÓN

Portrait Dialogue

Portrait Interaction Optimizer

Portrait Foundation





Pitney Bowes Business Insight le ofrece una ventaja competitiva

Con Pitney Bowes Business Insight, podrá analizar y comprender a sus clientes de una manera más precisa y completa. Además de conocer el qué y el cómo, le ayudamos a conocer el por qué. Nuestra capacidad de análisis de clientes reside dentro de un conjunto de soluciones que *generan relaciones de por vida con los clientes* e impulsan mejores análisis y tomas de decisiones comerciales a la vez que mejoran los sistemas y flujos de trabajo operacionales.

Con Pitney Bowes Business Insight, puede:

- Comprender, visualizar y predecir el comportamiento de los clientes
- Predecir de qué manera su comercialización puede cambiar el comportamiento de los clientes
- Asignar a sus clientes ofertas y canales específicos para un retorno de la inversión óptimo

En resumen, con Pitney Bowes Business Insight, podrá generar, mantener y desarrollar mejor las relaciones con sus clientes y constituyentes.

pbinsight.com

ESTADOS UNIDOS

One Global View
Troy, NY 12180
telephone: +1.518.285.6000
1.800.327.8627
fax: +1.518.285.6070
la.sales@pb.com
www.pbinsight.com

**LATINOAMÉRICA Y EL
CARIBE**

Oficina Miami
15100 NW 67th Avenue,
Suite 403
Miami Lakes, FL 33014
U.S.A.
teléfono: +1.305.825.8381
fax: +1.305.826.1246
la.sales@pb.com

Oficina México
San Francisco 1393
Colonia Del Valle
Delegación Benito Juárez
03210 México, DF
México
teléfono: +52.55.5636.0949
la.sales@pb.com

Oficina Brasil
Rua Dom Aguirre,
438 - 3o andar
04671-903 São Paulo, SP
Brasil
teléfono: +55.11.2141.3567
la.sales@pb.com
www.pbinsight.com.br

Cada conexión es una nueva oportunidad™

 **Pitney Bowes**
Business Insight