

## MANUEL ESTEBAN

DIRECTOR DE LA DIVISIÓN MÁRKETING SOLUTIONS DE EXPERIAN

### *“Una buena base de datos ayuda a tomar mejores decisiones”*

C. FERRER/ E.CASERO

Experian es una compañía líder en gestión de información y sistemas de decisión orientados al mercado crediticio, prevención de riesgos, micromarketing, geomarketing, data quality y database marketing.

Manuel Esteban, dirige Márketing Solutions, la división de Experian especializada en calidad de datos y database marketing.



Esteban es director de Márketing Solutions.

#### **¿Cuál diría que es el principal beneficio de trabajar con una empresa de estas características?**

En primer lugar, nuestra oferta. La actividad de Experian se estructura en torno a distintas líneas de negocio que, partiendo de la gestión y análisis de la información para ayudar a nuestros clientes a tomar las mejores decisiones de negocio, desarrollan múltiples soluciones para distintos sectores, mercados y etapas en el ciclo de vida del cliente, y que van desde herramientas de 'scoring' para el sector financiero o herramientas de prevención del fraude y gestión del riesgo crediticio, hasta aplicaciones de geomarketing o marketing online.

#### **La división que Vd. dirige, Márketing Solutions, está centrada en la calidad de datos.**

Tener la base de datos no es suficiente, es necesario mantenerla y actualizarla constantemente, porque solo así sacaremos el máximo partido al conocimiento de nuestros clientes. Esto es la calidad de datos, saber que los datos que tienes son los mejores para ayudar a tomar las mejores decisiones.

**Aparte de tiempo y dinero, ¿qué está desperdiciando un determinado cliente cuando su base de datos no le permite llegar a su objetivo en el momento oportuno?**

Además de la oportunidad de cerrar un posible negocio, desgasta la imagen de la compañía, perdiendo tiempo y dinero al comunicarse con personas que no son las adecuadas y aumentando el número de impactos fallidos en cada campaña. Se disminuye su rentabilidad y perdiendo eficacia en sus acciones de comunicación.

#### **¿Quiénes son los clientes de Experian?**

Entre nuestros clientes hay compañías pertenecientes a distintos sectores como servicios financieros, retail y venta por catálogo, telecomunicaciones, utilities, medios, seguros, automoción, ocio, e-commerce, industria, sector inmobiliario y sector público.

#### **¿Qué soluciones de marketing están en disposición de ofrecer?**

Entre nuestras soluciones, y además de herramientas de higiene y calidad de datos, ofrecemos servicios integrales de gestión de bases de datos, desde el diseño y almacenamiento del sistema hasta la gestión de nuevas altas, procesamiento de respuestas del cliente, etc. A través de otras compañías del Grupo en España, contamos con servicios de análisis y forecasting de tendencias de consumo, datos de afluencia de visitantes a centros comerciales.