

RESUMEN

Diners Club del Ecuador, es la empresa más grande de tarjetas de crédito, el área de Negocios en la búsqueda de ofrecer a sus clientes mejores productos y servicios genera acciones denominadas que permiten ofrecer mejores propuestas de valor a los clientes, el área de Segmentos solicita un requerimiento de público objetivo a través de un e-mail indicando el objetivo y los lineamientos (filtros y variables) al que debe ser dirigido la campaña, la sub áreas de Mercadeo Operativo se encarga de analizar bajo que medios (canales) enviar las comunicaciones y la logística de la publicidad, mientras que la Unidad de Gestión de Información genera la base de datos y conjuntamente con la publicidad son enviadas a los clientes a través de distintos canales.

La Solución propuesta para el área de Negocios de Diners es el desarrollo de una solución utilizando tecnología de punta que permita centralizar los pedidos de las campañas a través de una interfaz web donde se pueda mantener el flujo existente entre la generación del requerimiento y las distintas etapas en la consecución de una campaña hasta el envío de la información por los distintos canales según sean solicitados, de la misma manera nos permitirá alimentar de manera automática esta información en un repositorio de tal forma que permita obtenerla en línea a través de reportes para medir la efectividad de las campañas y poder tomar decisiones respecto de si se debe mantener la campaña, fidelizarla o eliminarla realizando análisis y predicciones con la información consolidada en reportes de autoservicio.

PALABRAS CLAVES:

- **CAMPAÑAS**
- **PÚBLICO**
- **INTERFAZ**
- **WEB**
- **REPORTE**

SUMMARY

Diners Club of Ecuador, is the largest credit card company, the business area in seeking to offer their customers better products and services generates denominated shares that can offer better value propositions to customers requests Segments area a requirement of target audience through an e-mail stating the purpose and guidelines (filters and variables) that must be led campaign, the sub areas of Marketing Operations is responsible for analyzing low which means (channels) to send communications and logistics of advertising, while Unit Information Management generates database and together with advertising are sent to customers through different channels. The proposal for the area Diners Business Solution is to develop a solution using technology that allows centralizing orders campaigns through a web interface where you can maintain the existing flow between the generation of the requirement and the different stages in pursuing a campaign to sending information through the different channels as may be requested, in the same way will allow us to feed automatically this information in a repository in such a way as to obtain it online through reports to measure effectiveness of campaigns and make decisions regarding whether to keep the campaign or delete performing analysis and predictions for consolidated reporting self-service information.

KEYWORDS:

- **CAMPAIGNS**
- **PUBLIC INTERFACE**
- **WEB**
- **REPORT**