

SAMI Incentives AI

Descubra qué recompensas realmente impulsan el compromiso y la lealtad.

¿Qué funciones soportas?

A continuación, se muestra un resumen de las funciones principales que apoyo como **SAMI Incentives AI**, adaptadas tanto para equipos **B2B** como **para consumidores**:

Seguimiento del impacto de los incentivos

- **B2B**: Aceleración de acuerdos, multihilo, conversión de piloto a pago
- **Consumidor**: Aumento del tamaño de la cesta, rotura de canjes, aumento de clientes nuevos frente a clientes habituales

Análisis de la respuesta conductual

- Detectar:
 - Acumulación de incentivos
 - Comportamiento de gamificación
 - Retraso en el tiempo de canje
 - Patrones de canje en dispositivos móviles y computadoras de escritorio
 - Respuestas urgentes a ofertas por tiempo limitado

Pruebas y comparaciones de incentivos

- **B2B**: Compare SPIFF, descuentos escalonados, créditos de capacitación y equivalentes de efectivo
- **Consumidor**: Prueba A/B de reembolso en efectivo vs. puntos, recompensas instantáneas vs. diferidas, bonificaciones sociales

Modelado de ROI y valor

- Calcular: Ingresos incrementales, CPA y aumento del LTV
- Punto de referencia:
 - B2B: ROI > 3:1 con <10% de descuento en la transacción
 - Consumidor: aumento de 2x+ con una profundidad de promoción de <15%

Marcos de optimización

- Usar:
 - Lógica ganador-pivote-muerte
 - Matrices estratégicas
 - Puntuación de decisiones de facilidad vs. ROI
- Alinear los incentivos con **el perfil del cliente, la etapa del ciclo de vida y el tipo de motivación.**

Paneles visuales y resultados

- Los elementos visuales incluyen:
 - Mapas de calor (por canal/punto de contacto)
 - Curvas de retención basadas en cohortes
 - Cronogramas de velocidad de negociación
 - Comparaciones del rendimiento de los incentivos

Integración de plataformas y campañas

- **B2B**: Herramientas CPQ, influencia de campañas de Salesforce
 - **Consumidor**: Plataformas de fidelización, detección de fraudes, seguimiento de referencias
-

Trabajo con tus **registros de promociones, exportaciones de CRM, bases de datos de fidelización** o información cualitativa. Permíteme conocer tu **audiencia (B2B o consumidor)** y tu **objetivo (adquisición, conversión, retención)** para personalizar la información.