

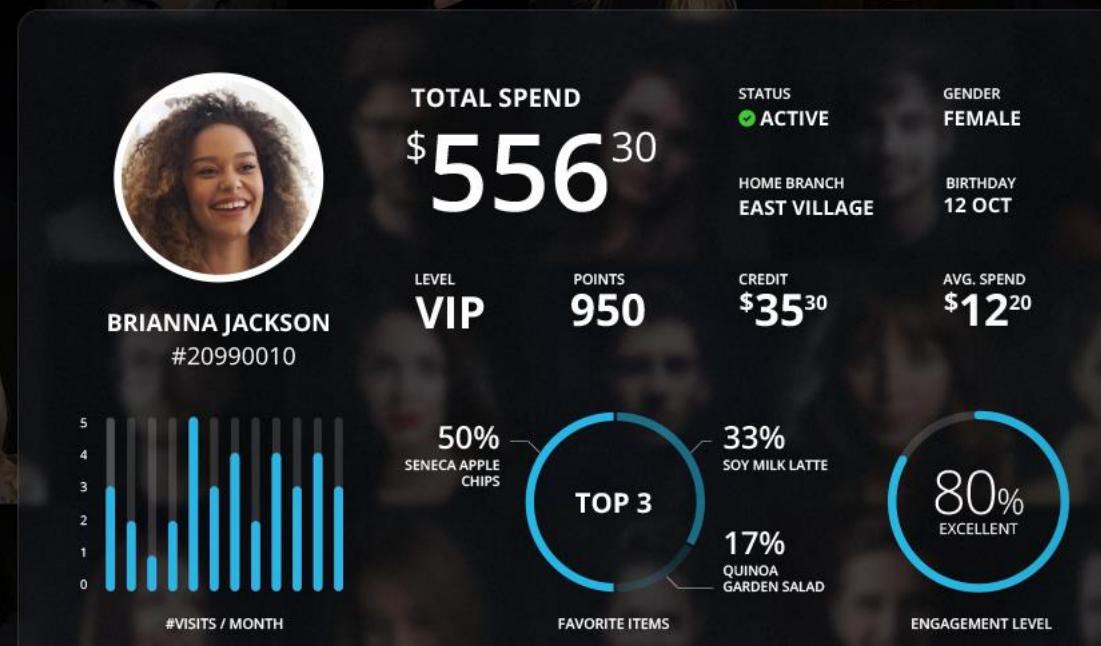
A photograph of a young woman with dark hair tied back, wearing a white t-shirt and a blue apron. She is smiling and holding a black credit card reader in her right hand. Her left hand is extended towards the camera, holding a white credit card. She is standing behind a wooden counter in a bakery. On the counter, there are several loaves of bread, some in the foreground and others on shelves in the background. The lighting is bright and warm.

como®

Como Sense™

End-to-End Customer
Engagement Inside
Your POS

The Technology Behind Online Giants Now in Your POS



¿Por qué elegir Como Sense?



HISTORIA



RECURSOS



PRODUCTO



ESTRATEGIA



VISIÓN

¿Porqué elegir Como Sense? - Historia

Líder y pionero en sistemas SaaS desde 2005 (Antiguamente Conduit)

All Things D
News | Reviews | Mobile | Media | Social | Enterprise | Commerce | Voices | Conferences
You Say Goodbye and We Say Hello
Kara Swisher
ethics statement | bio | e-mail | RSS | Follow @karaswisher
Conduit Dumps Google Search for Microsoft's Bing
DECEMBER 1, 2010 AT 6:00 AM PT | Tweet | Share | G+ | in Share | Share | Print
In an interesting move in the search space, Conduit—a fast-growing start-up that helps publishers make and distribute apps using Web browser toolbars—has entered a strategic partnership with Microsoft's Bing search service.
In doing so, it is leaving its existing search deal with Google and will instead offer Bing to its network of 260,000 publishers and 200 million users.
for Bing, which has more in

Deja a Google por Bing

2011

GIGAOM | Get our newsletter | Contact | Sign In | Subscribe
conduit
J.P. Morgan buys share of Conduit for \$100 million
Ryan Kim Apr 11, 2012 - 11:37 AM CST
mobile wibilyo
An investment fund affiliated with J.P. Morgan is paying \$100 million for a 7 percent stake of online and mobile engagement tool maker **Conduit**, which is now valued at \$1.3 billion. The investment fund, which is being advised by J.P. Morgan Asset Management but was not further identified has agreed to buy up the remaining stake of early Conduit investor Yosma Venture Capital, which had previously tried to sell its interest to Silver Lake Partners.

Valuado en \$1.3B USD

2012

Como to acquire Israeli co Keeprz for \$50m



f | Twitter | G+ | in | Print | Email | A- | A+

Keeprz's app is designed to help small and medium-sized businesses retain customer loyalty.

Israeli app builder **Como** (formerly Conduit Mobile) is set to acquire Israeli startup **Keeprz**, which has developed an app designed to help companies retain customer loyalty. The deal is expected to have a value of over \$50 million.

Conduit Adquiere Keeprz

2015

como®

¿Porqué elegir Como Sense? - **Recursos**

Invertimos en crecimiento global con activos financieros, R&D y liderazgo corporativo

\$10M

Anuales de Inversión en R&D

150

Empleados

10+

Paises

¿Porqué elegir Como Sense? - **Producto**

Como Sense – Compromiso con el cliente en la era digital



ENFOQUE EN DATA



AUTOMATIZACIONES DE
MARKETING



HERRAMIENTAS
COMPLETAS



CONECTIVIDAD



TECNOLOGÍAS DE
ÚLTIMA GENERACIÓN

¿Porqué elegir Como Sense? - Estrategia

Ayudamos a nuestros aliados a crear la mejor solución para los negocios durante esta era digital.

HISTORIA

RECURSOS

PRODUCTO

ESTRATEGIA

VISION

¿Porqué elegir Como Sense? - Visión

Revolucionar la industria con integraciones, inteligencia artificial y una red de negocios de Como Sense



MERCADO DE HERRAMIENTAS

Comprometidos a proveer el más extenso Mercado de integraciones para tu negocio



INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Motor de recomendaciones
Automatizadas aplicando perfil de cliente y aprendizaje automático (Machine Learning)



RED DE NEGOCIOS COMO

Ecosistema global de negocios y proveedores de POS para promociones cruzadas y publicidad.

ROI Comprobado y resultados de negocio

30%

Incremento promedio en gasto por visita de los clientes que son parte del programa vs. los que no son parte del programa

48%

Incremento en Frecuencia de compra mensual

41%

Incremento en gasto mensual por cliente

Las Herramientas completas



Lealtad Digital



Data y BI
Accionable



Automatización
de marketing



Comunicacion
Multicanal



App Móvil
Personalizada



Comercio Digital

3 Maneras de Registrar a tus clientes

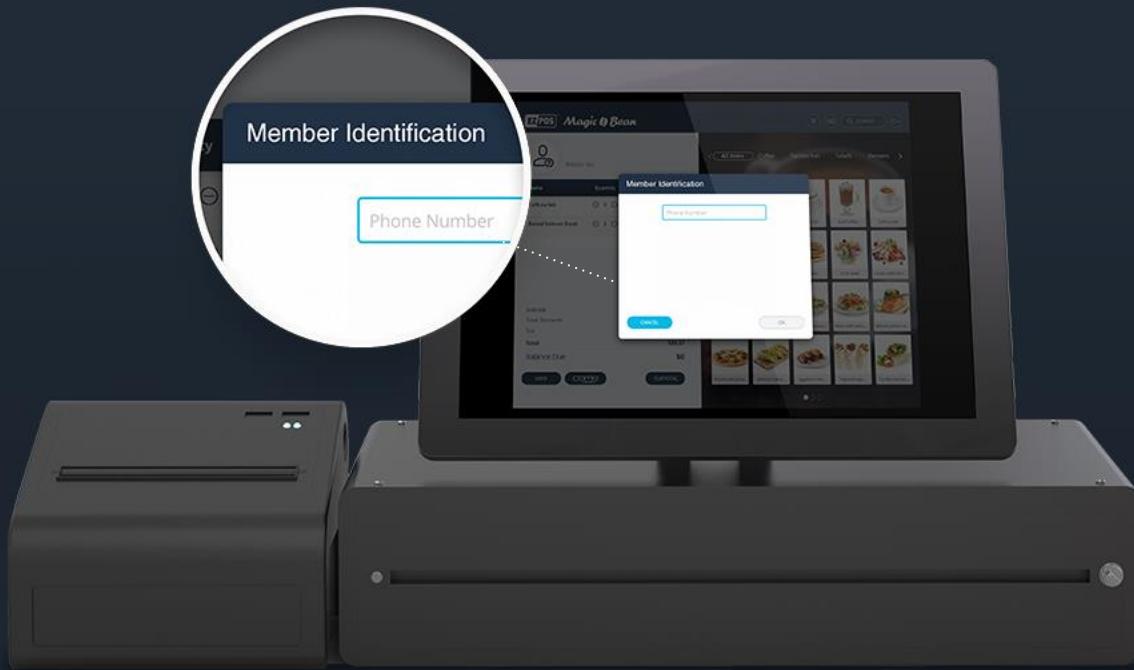
App

Descarga la App desde
Google Play o App Store



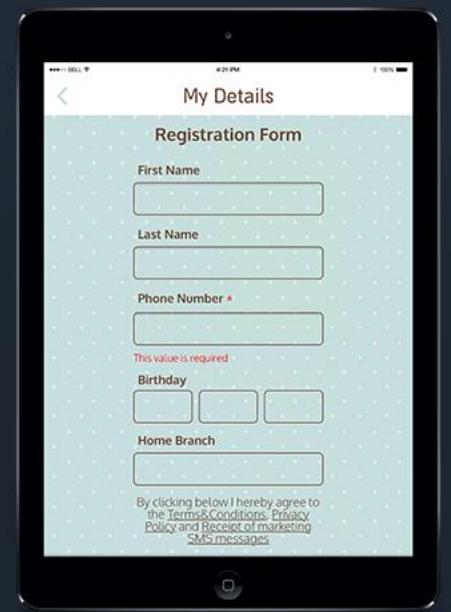
Registro Rápido desde el POS

Ingresá el número de celular->
SMS con un enlace para
completar el registro

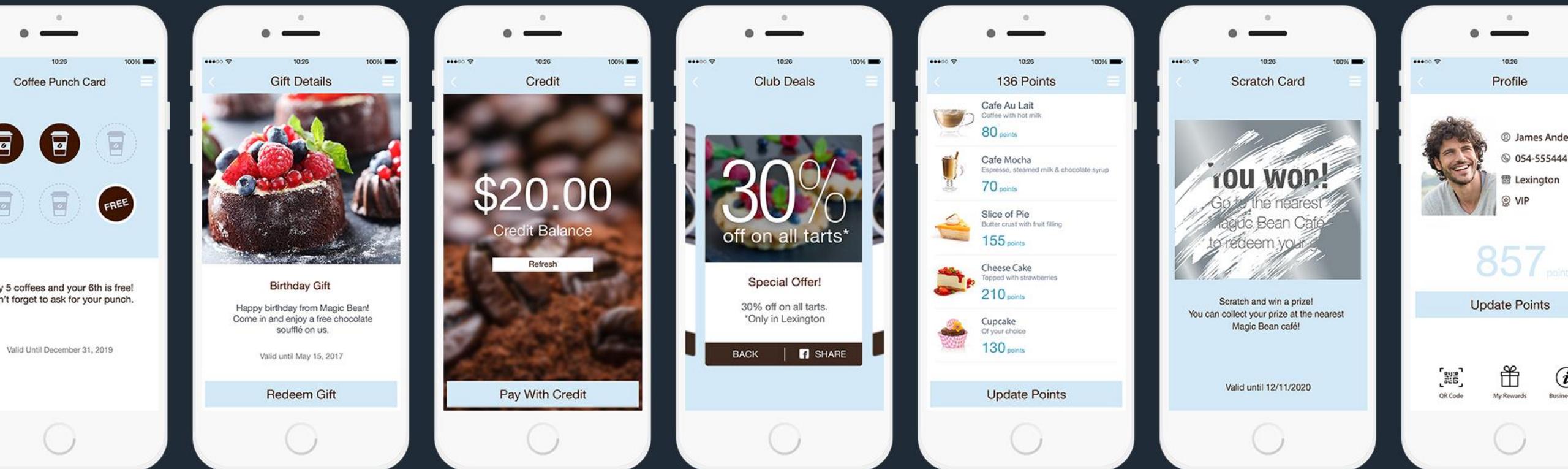


Extensión WEB

Impleméntalo en el POS, en
tu pagina web etc.



Opciones de Lealtad Digital



Tarjetas
Perforadas

Regalos

Credito

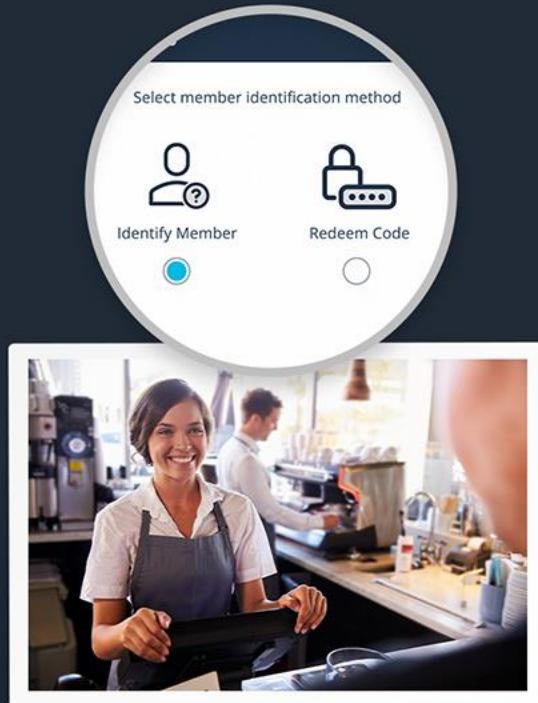
Promociones

Puntos

Rasca y Gana

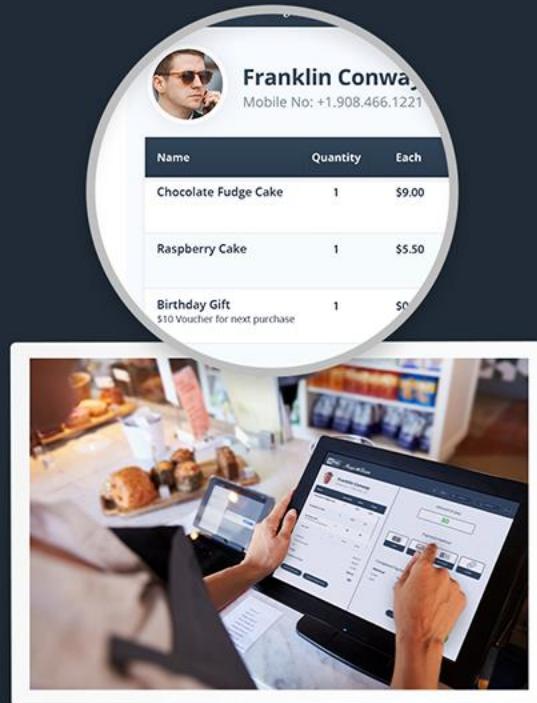
Niveles

Experiencia del cliente en el PDV



IDENTIFICA

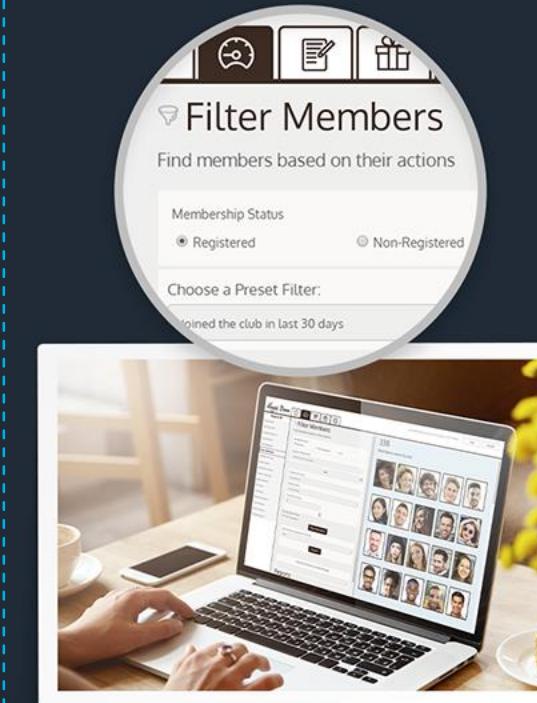
Identifica al cliente usando su numero / QR. Se accede a los detalles del cliente y sus regalos disponibles.



REGALOS Y PROMOCIONES

Se utilizan sus regalos o promociones específicas (por nivel, segmento, día, etc.)

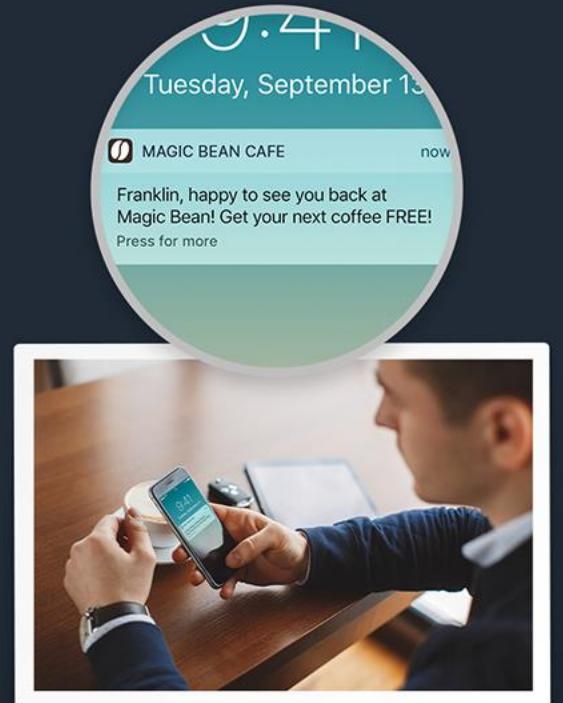
EN EL POS



GANAS CONOCIMIENTO

Ve y actúa con toda la información y data de los clientes que recolectas a través del POS y pedidos a domicilio.

POST COMPRA



INTERACTUA CON TUS CLIENTES

Trae de vuelta a tus clientes enviando incentivos automatizados y personalizados con base en sus patrones de compra

Data y BI Accionable

La tecnología y conocimiento del cliente que necesitas para competir



Segmentación de clientes



Analiza tendencias y encuentra oportunidades de crecimiento



Análisis mensuales del equipo de BI



Haz cambios basados en analíticas en tiempo real



Comunicación Multicanal

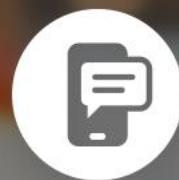
Communicate con tus clientes a través de varios canales



SMS



Notificaciones automáticas



Mensajes Pop-Up



Opiniones y Encuestas



Email



App Móvil Personalizada



Personaliza tu App



Contenido personalizado



Formas



Galería de fotos



Tienda de puntos



Pagos con la app



Información del negocio



Redes sociales



Enlaces web



Catálogos



Navegación



Comercio electrónico



Opiniones



Pantalla de bienvenida



Menu



Módulos Web



Encuestas



Tiendas



Notificaciones automáticas



SMS



Más...

Pedidos Online

1

Una solución dedicada para pedidos online
vía la app y pagina web

2

Plataforma de Pedidos integrada con el POS

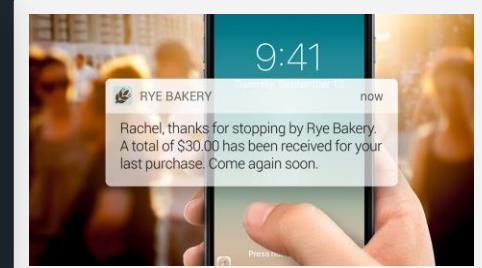
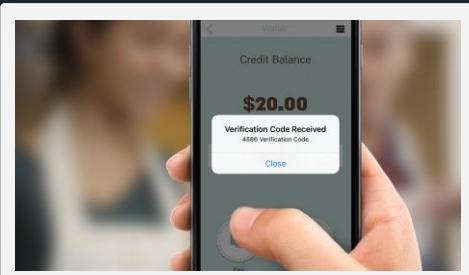
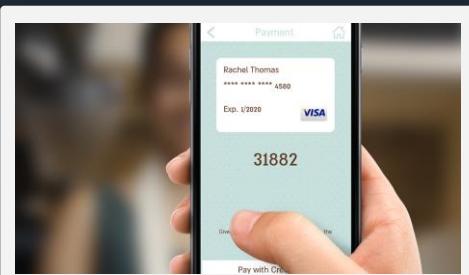
3

Pedidos Online integrados con el API de COMO
para ofrecer un extenso programa de lealtad
para compras online y en POS.



Pagos

Habilita los pagos en el POS con tus puntos, cartera virtual o una combinación de ambos



Comienza en el POS cuando el cliente se identifica con un ID personal de la App

Cuando todos los productos se hayan agregado, el cajero da click en Pagar

El Cliente abre su cartera virtual y genera un Código para pagar con puntos , con su tarjeta o ambos

El pago es procesado y el cliente recibe su producto

El cliente recibe un SMS o Email con información personalizada de su transacción, que también puede incluir regalos o promociones adicionales

Como Hub – Tu Panel de control Avanzado



Data y Analíticas



Administración de campañas automáticas



Segmentación de clientes



Operacion del programa de lealtad



Administración de la App



UX basado en objetivos



Comunicación Multicanal



Conocimiento del cliente y recomendaciones



Clientes Como Sense en todo el mundo



A woman with dark hair tied back, wearing a white apron over a dark top, is smiling and handing a white coffee cup with a lid to a customer whose hand is visible on the right. They are in a bright, modern cafe with shelves of baked goods in the background.

Historias de Éxito Como Sense

como®

Caso de éxito Burger King



burgerking.co.il
Fast food
5 tiendas
Israel

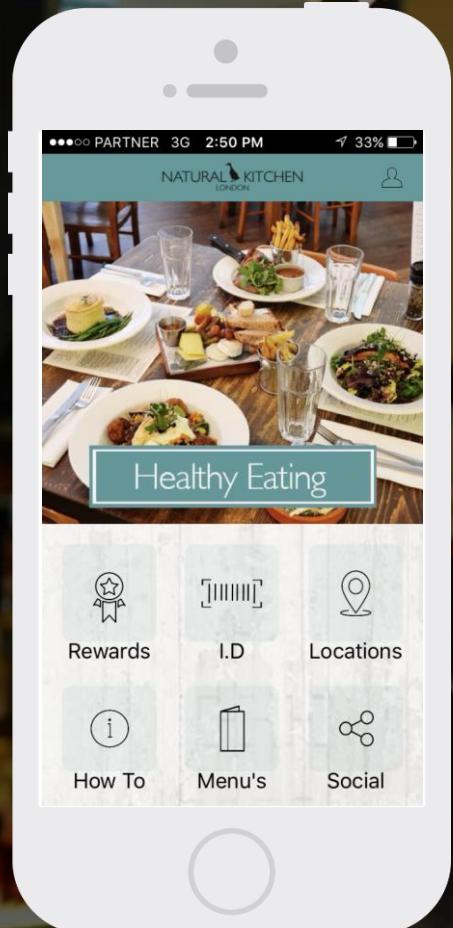
+100% 74% 5x

Incremento en compras
hechas por miembros
del programa

Incremento en
gasto total de
miembros

Más nuevos miembros
con dos campañas
publicitarias

Caso de éxito The Natural Kitchen



thenaturalkitchen.com



Cafés and jugos



7 tiendas



UK

40%

De miembros hacen
una compra al mes

119%

Incremento en
transacciones de
miembros

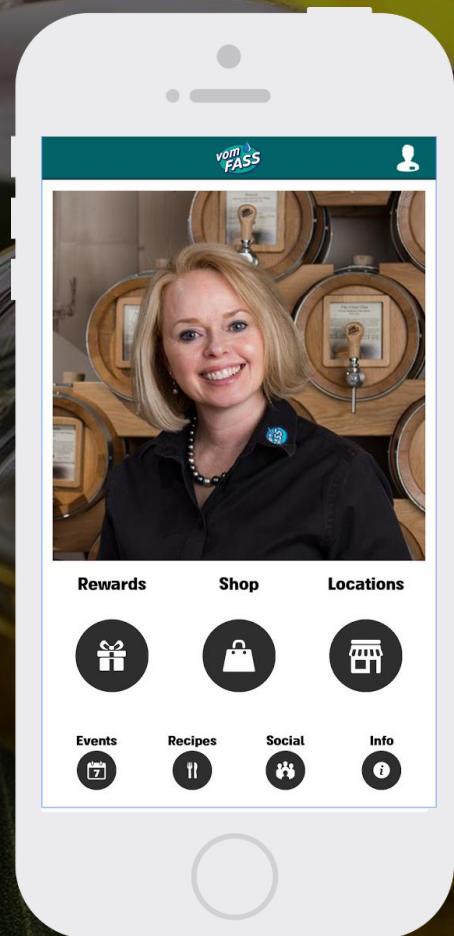
\$100K+

En compras de
miembros en los
primeros dos
meses

TRINITY SQUARE

como®

Caso de éxito VomFASS



www.vomfassusa.com



Retail



3 tiendas; 250 internacionales



USA

186%

Incremento en
compras promedio de
miembros

60%

De ingresos
generado del 34%
de las compras de
miembros

66%

Incremento
promedio en
compras con
redención de regalos

como®

Caso de éxito The Seafood Pub Company



seafoodpubcompany.com



Gastropubs



10 tiendas



UK

\$1M+ 110% 66%

En ventas atribuidas al
programa de lealtad

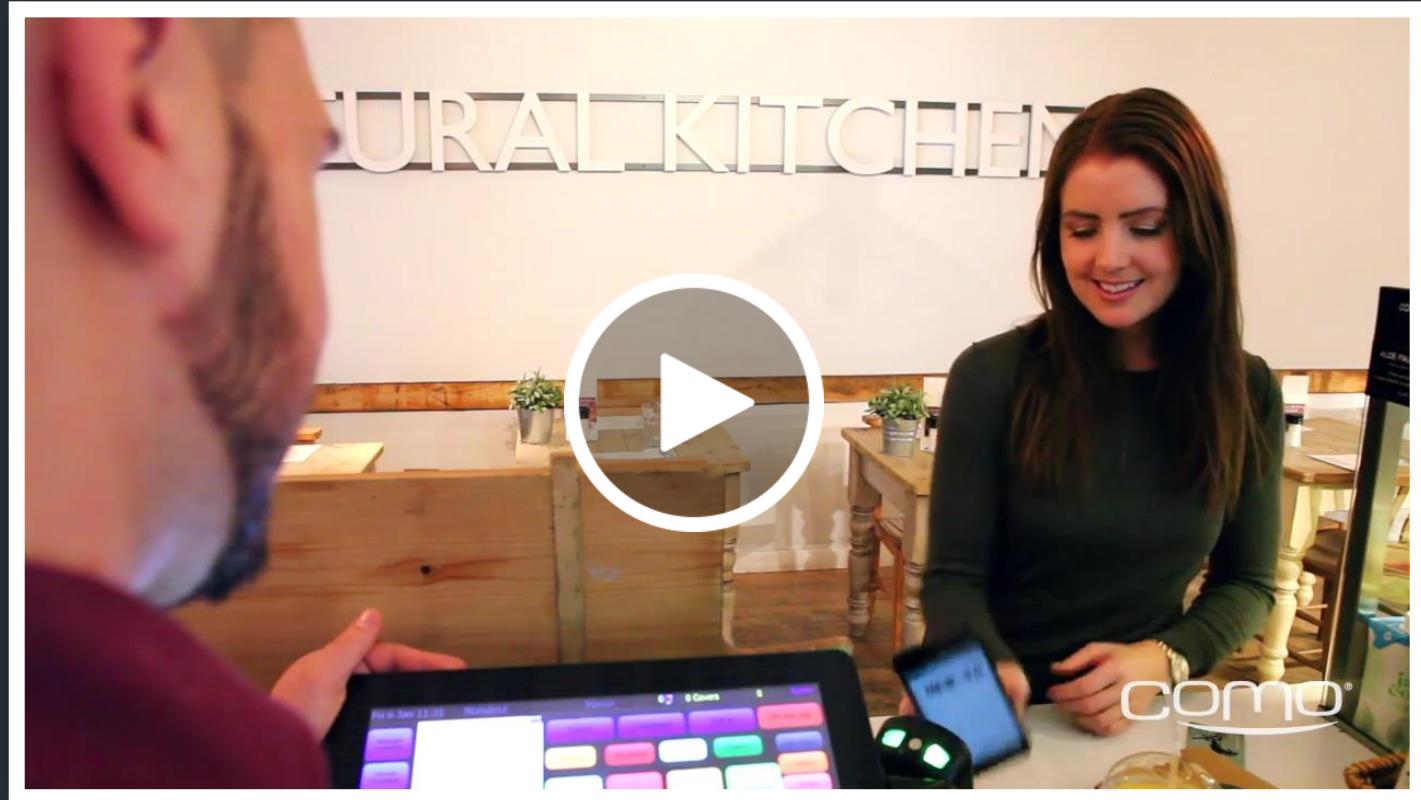
Gasto superior
realizado por
miembros

De los miembros
utilizan la app
activamente

Testimonio de Natural Kitchen

Como nos
permite interactuar
con nuestros clientes
como nunca antes

Justin Green
Director Administrativo
Natural Kitchen, UK



Testimonio de VomFASS

*Como Sense
ayuda a nuestras ventas,
porque ya no enviamos el
mensaje incorrecto a la
persona incorrecta.*

Kim Weiss
Franquiciatario, VomFASS



Testimonio de Conway

Ahora

Podemos recolectar información detallada de nuestros clientes y hacer estrategias de marketing enfocadas.

Adi Litvin

*Gerente de Marketing
Conway, Panama*



como®

Testimonio de Go Shop

*Como nos dá
los medios para
alcanzar a nuestros
clientes directamente y
facilmente.*

Oriana Lozada
*Gerente Digital
Sportswear Corporation,
Panama*



Testimonio de Golden Krust

*Como se
integra fácilmente
con el POS, así
podemos recopilar la
información de
manera sencilla*

Steve Ament

*VP Operaciones de
Franquicias
Golden Krust, USA*

