



CASO DE ÉXITO

DINERS CLUB INTERNATIONAL adecua las necesidades de su cliente interno con Tableau.

Organización, con más de 50 años en el país, de productos y servicios financieros que sirve de garantía al pago de los consumos hechos por sus Socios.

Objetivos:

- Poner a disposición la información del negocio a los usuarios, de manera oportuna, precisa y confiable.
- Mejorar la toma de decisiones mediante información acorde a las necesidades del cliente interno.

La solución:

- Con Tableau, la información que se brindó fue acorde a las necesidades del cliente interno, ayudándole en la toma de decisiones.
- Disposición de información precisa, oportuna y confiable acerca del negocio .

Beneficios:

- Accesibilidad de la información acerca del negocio.
- Información acorde a las necesidades del cliente interno.
- Mejora en la toma de decisiones con información oportuna, confiable y precisa.



Diners Club Perú S.A.

www.dinersclub.pe

- Industria: Banca
- Nro. de empleados: + 250

Solución:

- Tableau

Lo más destacado:

- Accesibilidad de la información acerca del negocio.
- Mejor toma de decisiones con información precisa, oportuna y confiable.

"Hemos logrado poner a disposición de nuestros usuarios, la información del negocio de manera oportuna, precisa y confiable. Para ello, la herramienta Tableau nos ayudó a que esta información se adecue a las necesidades de nuestro cliente interno, ayudando a la toma de decisiones".

Ursula Zapata
Sub Gerente de Gestión de
Clientes y Analytics