

Luce, galardonada por IBM como mejor partner ecommerce



[Redacción Siglo XXI](#)

[@DiarioSigloXXI](#)

jueves, 10 de marzo de 2016, 09:35 h (CET) Por segundo año consecutivo, Luce recibe el premio al mejor socio Commerce del ecosistema IBM. Es un premio a la trayectoria y el éxito de las implantaciones de las soluciones de Luce

/COMUNICAE/

El pasado 9 de Marzo la presidenta de **IBM** España, Portugal, Grecia e Israel, **Marta Martínez**, entregó el galardón al 'Mejor Partner en Commerce' a **Luce Innovative Technologies** durante la Cumbre del Ecosistema IBM del 2016. El premio fue recogido por el CEO de Luce, **Javier Durán**.

En la cumbre celebrada en el Teatro Goya de Madrid se abordó el siguiente paso de la transformación digital: la **computación cognitiva**. La computación cognitiva consiste en la interpretación por ordenadores de cantidades ingentes de información de diversas fuentes, incluso la capacidad de entender actividades humanas como el habla, sentimientos, etc.

El Premio a Mejor Partner Commerce es un reconocimiento a la trayectoria de la compañía y éxito conseguido en las implantaciones de las soluciones de eCommerce en las principales empresas españolas con proyección internacional de los sectores retail, banca, viajes y utilities.

El verdadero valor de Luce consiste en conseguir **augmentar las ventas en los canales digitales: web, móvil y atención al cliente**, a través de la potente tecnología de **IBM Tealeaf** que es capaz de ver y almacenar todo lo que ven los clientes digitales y como éstos interaccionan con su dispositivo. Cuando esta información es explotada con los sistemas cognitivos de Luce podemos entender por qué no se convierte más, qué sienten nuestros clientes cuando le hacemos rellenar un formulario, los problemas de rendimiento en los dispositivos móviles, incluso descubrir sesiones donde un robot está simulando el comportamiento de una persona humana.

“En Luce sabemos que la clave del éxito son las personas apoyadas por la mejor tecnología. Nuestras inversiones se centran en la formación internacional de nuestros equipos y la construcción de assets para asegurar el éxito, ajustar al máximo el time-to-market con el objeto de hacer crecer las ventas digitales”, explica **Javier Durán**, CEO de la compañía.

Actualmente Luce trata cientos de millones de hits al mes de usuarios digitales de prácticamente todas las geografías del mundo. La calidad y volumen de esta información permite a Luce conocer al cliente digital por dentro, por geografías e incluso anticiparse a las tendencias digitales mundiales.

“En el área de Luce Customer Experience, [LuceCEM](#), hemos comprobado que el verdadero valor está en el cocimiento del cliente digital individual, qué hace, cómo es, cómo reacciona en los distintos touchpoints. Si le conocemos bien, podemos ir un paso más allá sobrepasando sus expectativas y ganando su confianza, lo que garantiza la maximización de las ventas” explica la Subdirectora General **Evelyn Weiss**.

Fuente [Comunicae](#)

Comentarios Escriba su opinión Nombre y apellidos* Email (no se mostrará)* Comentario (máx. 1.000 caracteres)* (*) Obligatorio

NORMAS DE USO

- » Puede opinar con libertad utilizando un lenguaje respetuoso.
- » Escriba con corrección ortográfica y gramatical.
- » El editor se reserva el derecho a borrar comentarios inadecuados.
- » El medio almacenará la IP del usuario para proteger a los autores de abusos.

Noticias relacionadas