



Bottega Veneta setzt auf Uniserv

Im Rahmen seiner anstehenden CRM-Migration stellt Bottega Veneta die Qualität der zu migrierenden Daten mit Beratung und Kernkomponenten von Uniserv sicher - auf Grundlage der Lösung Smart Customer MDM von Uniserv.

HERAUSFORDERUNG

Bottega Veneta, seines Zeichens Anbieter hochwertiger Lederwaren im hochpreisigen Luxussegment und seit 2001 zur Kering Luxury Group, vormals Gucci Group, gehörig, führt ein neues CRM-System ein. Im Rahmen der nun anstehenden Datenmigration sollen die Daten in einer Menge im mittleren sechsstelligen Bereich aus dem abzulösenden CRM-System extrahiert, in das neue Datenformat des Zielsystems transformiert und in das neue CRM-System geladen werden

(ETL – Extract, Transform, Load). Ein zentrales Hauptaugenmerk liegt dabei auf der Datenqualität. Mit wesentlichen Kernkomponenten – postalische Prüfung, eMail-Validierung, Telefonnummernprüfung und –anreicherung sowie Länder-Identifikation soll die Qualität der international durchmischten Daten von Beginn an sichergestellt werden, um die Leistung des neuen CRM-Systems von vorneherein voll auszuschöpfen.

HIGHLIGHTS

Das Invest in die Datenqualität ist gleichermaßen vielschichtig und doch „straight to the point“ ausgestaltet. So erfolgt der Einsatz der Kernkomponenten für die Sicherstellung der Datenqualität in Kombination mit Consulting-Dienstleistung,

die durch die Spezialisten von Uniserv direkt erbracht wird. Damit ist sichergestellt, dass die Leistungsfähigkeit, Performance und Skalierbarkeit der DQ-Komponenten auch wirklich voll ausgeschöpft wird.

KUNDENNUTZEN

Insbesondere profitieren wird Bottega Veneta von den qualitativ perfekt aufgestellten Daten im Kampagnenmanagement sowie im Katalog-Versand. Speziell hier profitiert Bottega Veneta von der Dublettenfreiheit und hohen Zustellbarkeit ganz besonders. Denn gerade für die im Katalog beworbenen hochpreisigen Premiumprodukte muss ein Katalog qualitativ entsprechend ausgestaltet sein, was zu einem signifikanten Stückpreis im Vergleich zu herkömm-

lichen Katalogen führt. Für das Kampagnenmanagement kommen die qualitativ optimierten Daten zusätzlich zum Tragen. Durch perfekte Daten ergeben sich perfekte Kampagnen. Zielgruppen lassen sich besser granulieren und Daten präziser aggregieren. Dies verspricht einen höheren Umsatz und damit Ertrag. Verkürzt heißt das also: Kosten runter, Umsatz rauf!

UNISERV LÖSUNG

Smart Customer MDM ist die MDM-Lösung für Kundendatamdaten von Uniserv. Sie verbindet Technologien, Prozesse und Services miteinander zu einem ganzheitlichen Konzept. Smart steht für einfach, intelligent und effizient. Auf der technischen Seite übernimmt das Produkt Customer Data Hub die Integration, Bereinigung, Anreicherung und Bereitstellung der Daten. Die methodisch durchgeführ-

te Analyse, Planung, Einführung und bei Bedarf auch der Betrieb der bereitgestellten Softwarelösungen machen so Kundendaten nutzbar und zum wichtigen Element der Wertschöpfungskette. Mit Smart Customer MDM hilft Uniserv Unternehmen, ein einheitliches, vollständiges und aktuelles Bild ihrer Kunden zu bekommen und dieses allen Unternehmensbereichen zur Verfügung zu stellen.

BOTTEGA VENETA

Diskretion, Qualität und Handwerkskunst: Bottega Veneta setzt seit seiner Gründung in Vicenza im Jahr 1966 neue Luxusstandards. Bottega Veneta ist tief in der Tradition des italienischen Lederhandwerks verwurzelt und seit jeher für seine außergewöhnlichen Lederwaren bekannt. So ist die Marke mittlerweile zu einer der renommiertesten Luxusbrands weltweit aufgestiegen. Seit Februar 2001 gehört Bottega Veneta zur Kering Luxury Group (vormals Gucci Group). Der Produktvertrieb von Bottega Veneta ist global ausgerichtet und umfasst Europa, Australien, Asien, Nord- und Südamerika, wo der Vertrieb in ausgewählten Kaufhäusern

und im spezialisierten Einzelhandel von einer steigenden Anzahl an Bottega Veneta-geführten Boutiquen flankiert wird. Diese Boutiquen erlauben dem Kunden ein luxuriöses, komfortables Shopperlebnis, bei dem die Privatsphäre gewahrt wird. Sie repräsentieren, wie die ausgestellten Produkte, das außergewöhnliche Erbe und die besondere Qualität von Bottega Veneta.

Weitere Informationen sind im Internet unter www.bottegabeneta.com erhältlich.

UNISERV GmbH

Rastatter Str. 13, 75179 Pforzheim, Deutschland, T: +49 7231 936-0, F: +49 7231 936-3002,
E: info@uniserv.com, www.uniserv.com © Uniserv GmbH, Pforzheim, All rights reserved

