

customer data hub

konsolidieren. harmonisieren.
zentral verwalten.

// Datenbereinigung & -anreicherung

// Golden Record Bildung

// Standardisierte Data-Quality-Prozesse

// 360-Grad-Kundensicht

GANZHEITLICHES GESCHÄFTSPARTNER-DATENMANAGEMENT.

In vielen Unternehmen bedeutet die Pflege von Kunden- und Geschäftspartnerdaten viel Arbeit. Gleichzeitig führen unzureichende Validierung und fehleranfällige Daten jedoch dazu, dass Synergien und Potenziale nicht genutzt und die Einführung digitaler Geschäftsprozesse erschwert werden.

Der Uniserv Customer Data Hub (CDH) unterstützt bei der Konsolidierung von Geschäftspartnerdaten über verschiedene Quellsysteme hinweg und bildet dabei eindeutige, qualitätsgeprüfte Golden Records. Daraus wird im Anschluss mit Interaktions- und Transaktionsdaten das Golden Profile erstellt. Der Customer Data Hub Standard bietet zudem die Möglichkeit, vom vollautomatisierten Daten-Matching bis hin zum individualisierbaren Data Steward Bereich alle Möglichkeiten für unterschiedlichste Unternehmensanforderungen abzudecken. Durch die anforderungsspezifischen Editionen des CDH bietet sich eine hohe Skalierbarkeit und damit einhergehend eine hohe Investitionssicherheit. Die cloudbasierte Softwarelösung bildet das Fundament für eine erfolgreiche Digitalisierung geschäftspartnerbezogener Prozesse.

Klassische und aktuelle Themen:

- Datenbereinigung aller Bestands- und Neudaten
- Datenmigration (z.B. SAP S/4HANA, Salesforce)
- Datenanreicherung mit Zusatzinformationen
- Standardisierte Datenqualitätsprozesse und Gestaltung neuer Prozesse (Microsoft Dynamics)
- Systemkonsolidierung und Golden Record Bildung
- Customer Journey Management und 360-Grad-Kundensicht

Vorteile Uniserv Customer Data Hub Standard:

- Einfacher Service aus der Cloud
- Nutzung ist direkt mit vorkonfigurierten Einstellungen möglich
- Volle Versionierung der Einstellungen und Veränderungen der Datensätze
- Umfangreiche Rechte- und Aufgabenverwaltung
- Consultingaufwand ist gering, Einstellungen und Nutzung können direkt durch den Anwender erfolgen
- Direkte Anbindung neuer Datenquellen
- Multipler Golden Record, je nach Anforderungsbedarf

// customer engagement.

Die Anforderungen der Kunden wachsen täglich, ebenso wie die Anzahl der Touchpoints, denen die Kunden auf ihrer Customer Journey begegnen. Wettbewerbsentscheidend werden daher Daten, die zu einem einheitlichen Datensatz konsolidiert sind. Dies ist entscheidend, um sich situationsgerecht an der Customer Journey zu orientieren und eine umfassende Sicht für eine Multi-Channel-Strategie zu gewährleisten. Bestandsdaten sind dabei genauso entscheidend wie Neudaten.

// artificial intelligence.

Um aussagekräftige Vorhersagen über Ihre Kunden treffen zu können, ist die Anreicherung von Daten notwendig. Besonders für die Bereiche Künstliche Intelligenz und Machine Learning ist eine saubere Datenbasis unerlässlich, denn nur mit belastbaren Daten können Vorhersagen und umfangreiche Analysen geschaffen werden. Dies gilt natürlich auch im besonderen Maße für etablierte Analyseverfahren.

// daten migration.

Die Zusammenführung von Daten aus heterogenen IT-Systemen mit sehr unterschiedlichen Quell- und Zielstrukturen stellt oft eine große Herausforderung dar. Mangelhafte Datenqualität verhindert häufig das effektive Arbeiten mit dem neuen System. Mit der Konsolidierung der Daten im Customer Data Hub schaffen Sie eine einheitliche Datenbasis für das neue System und von Beginn an eine hohe Nutzerzufriedenheit, da Sie das eigentliche Kernproblem gelöst haben.

// datenschutz & compliance

Neben gesetzlichen Anforderungen (wie z.B. der EU-DSGVO) und dem Compliance Management, spielt auch der Aspekt Data Governance eine wichtige Rolle. Mit dem Customer Data Hub sind Ihre Daten auf der sicheren Seite. Sie schaffen ein Information-Management, in dem definierte Richtlinien eingehalten und kontrolliert werden können. Internationale Wissensbasen helfen, die gesetzten Vorgaben einzuhalten.

