



Customer Data Management für jede Abteilung

Ein effektives Data Management unterstützt Unternehmen dabei, ein umfassendes Bild des Kunden zu erhalten, indem die gesamte Interaktion für alle Abteilungen transparent wird. Mit Smart Customer MDM, der Master-Data-Management-Lösung für Kundenstammdaten, realisieren nicht nur die kundennahen Abteilungen, wie Vertrieb und Marketing, passgenau ihre spezifischen Anforderungen. Auch alle anderen Abteilungen profitieren von hochwertigen Daten und reibungslosen Prozessen. Hier die KEY BENEFITS der jeweiligen Abteilung im Überblick:



MARKETING

- ▶ 360°-Kundensicht: Allumfassende Sicht über alle Kanäle und Systeme hinweg und damit aussagekräftige Kundendaten
- ▶ Differenzierte und personalisierte Kundenansprache, basierend auf den jeweiligen Präferenzen und Bedürfnissen des Kunden
- ▶ Stets aktueller Überblick über Kundendaten, um dem Kunden zum richtigen Zeitpunkt das richtige Produkt im richtigen Kanal anbieten zu können
- ▶ Effiziente Marketing-Kampagnen mit geringer Rückläuferquote und verfeinerter Segmentierung



SALES

- ▶ Effektiver Multi-, Omni- und Cross-Channel-Vertrieb
- ▶ Persönlicher Kontakt und Kundenbindung stärken, Abwanderung verhindern
- ▶ Belastbare Analysen von Vertriebsaktivitäten
- ▶ Identifizierung von Cross- und Up-Selling-Potenzialen
- ▶ Neukundengewinnung/Leadgenerierung durch genauere Kenntnisse über Zielgruppen und Verkaufgruppenanalyse



FINANCE

- ▶ Realisierung von Kostenersparnis durch Mengenrabatte mit Lieferanten
- ▶ Einhaltung von Richtlinien und Vorschriften
- ▶ Unternehmensplanung und Budgetierung, Forecasting
- ▶ Verbesserung des Berichtswesens
- ▶ Lieferantenbewertung



KUNDENSERVICE

- ▶ Hoher Servicelevel durch genaue Kundenkenntnis
- ▶ Optimale Beratung und Betreuung von Kunden
- ▶ Eindeutige und vor allem zeitnahe Identifikation der Kunden an allen touchpoints
- ▶ Proaktives Beschwerde-Management zur rechtzeitigen Identifizierung von Problemen
- ▶ Schnelle Recherche in umfassender Kundenhistorie



IT

- ▶ Erhöhung der Reaktionsgeschwindigkeit in der IT auf neue Anforderungen, Prozessoptimierung
- ▶ Audittrail: Genauer Überblick über Herkunft und Veränderung der Stammdaten
- ▶ Security und Risikominimierung
- ▶ Ausbau der Service-Prozesse und Erhöhung der Service-Qualität (zum Beispiel HelpDesk)
- ▶ Einheitliche Sicht auf heterogene Systemlandschaft



HUMAN RESOURCES

- ▶ Verbesserte Analysen/Reporting/Controlling
- ▶ Ganzheitliche Sicht auf Mitarbeiter, Freelancer, Repräsentanten etc.
- ▶ Effektiverer Einsatz von Personalressourcen
- ▶ Analysen zur Mitarbeitersituation (Zufriedenheit etc.)
- ▶ Mitarbeiterbindung



LOGISTIK

- ▶ Workflow Management, Prozessoptimierung
- ▶ Effizientes Adressmanagement
- ▶ Wertvollere Informationen durch Datenanreicherung
- ▶ Optimierte Logistikplanung, Distribution, Liefertreue, Termintreue
- ▶ Transparenz aller Geschäftspartner- und Zuliefererdaten



RISK & COMPLIANCE

- ▶ Einhaltung von Compliance-Anforderungen
- ▶ Identifizierung von schwarzen Schafen / „schlechten“ Kunden
- ▶ Verbesserte Prognose von Risiken
- ▶ Belastbarer Blacklist-Abgleich und Embargo-Check
- ▶ Konzernweite Identifikation von Geschäftspartnern

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

