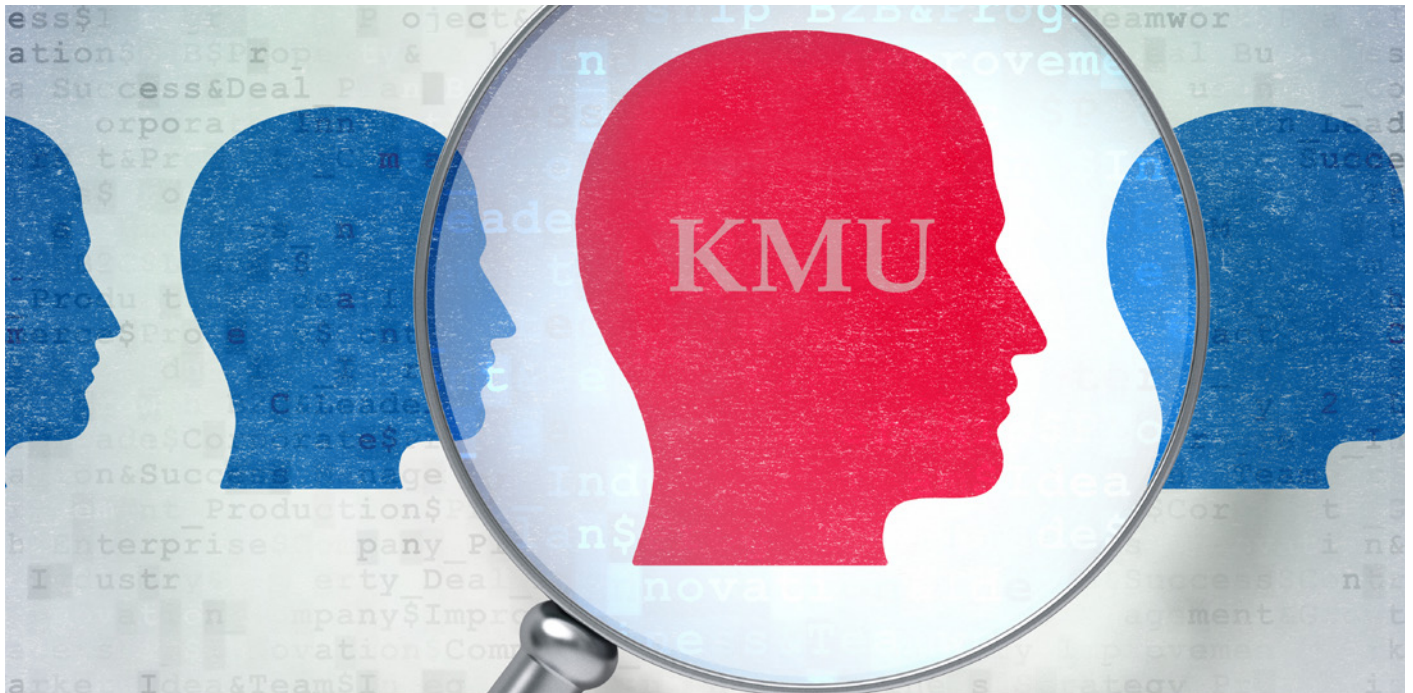


Smart im Mittelstand

Smart Customer MDM: Kunden effizient und kostenfreundlich managen



HERAUSFORDERUNG

- ▶ schlechte Datenqualität
- ▶ keine umfassende Sicht auf den Kunden
- ▶ keine individuelle Kundenansprache und maßgeschneiderten Angebote möglich
- ▶ erschwertes Up- und Cross-Selling
- ▶ Omni- und Cross-Channel-Aktivitäten der Kunden sind nicht nachvollziehbar
- ▶ schlechte Segmentierung für Marketing-Kampagnen

VORTEILE

- ▶ 360°-Kundensicht: verbesserte Prozessqualität durch konsolidierte und zuverlässige Kundenstammdaten aus fragmentierten Systemen, Listen und allen Kanälen
- ▶ konsistente, vollständige, aktuelle und korrekte Kundendaten
- ▶ Umsatzsteigerung durch verbessertes Cross- und Up-Selling, optimierte Kundenbindung und zielgerichtete Kundenansprache
- ▶ kein Eingriff in bestehende Prozess- und Systemlandschaft dank schlanker hosted Solution
- ▶ perfektes Preis-Leistungs-Verhältnis auch für kleinere Datenmengen
- ▶ spürbarer Wettbewerbsvorteil

CHALLENGE

Auch kleine und mittelständische Unternehmen haben das Ziel dem richtigen Kunden das richtige Produkt in der richtigen Menge zum richtigen Preis mit der richtigen Rechnung an den richtigen Ort zu liefern. Doch näher betrachtet ist es gar nicht so einfach, genau diese Anforderung zu erfüllen - trotz häufig geringerer Anzahl der Kundendaten in den Datenbanken. Damit dieses eigentlich selbstverständliche Ziel erreicht werden kann, müssen die Kundenstammdaten konsistent, vollständig, aktuell und korrekt sein.

Viele mittelständische Unternehmen sind aber nach wie vor der Meinung, dass sich die Investition in ihre Datenbasis nicht lohnt. Die Folge: Die Kundendaten sind inkonsistent, unvollständig und werden redundant und verstreut in Excel-Listen etc. dezentrale gehalten.

SOLUTION

Smart Customer MDM verhilft Ihnen zu einem effektiven Kundendatenmanagement. Mit unserer schlanken, maßgeschneiderten Lösung bilden Sie Golden Records, vermeiden Dubletten und haben alle unternehmensweit verfügbaren Informationen zu einem Kunden sofort parat. Unsere Datenqualitätstools sorgen für aktuelle, eindeutige und verlässliche Kundendaten. Datensilos werden aufgebrochen, fragmentierte Daten gehören der Vergangenheit an. Somit können Sie einen hohen Servicelevel durch genaue Kundenkenntnis bieten und haben Ihren Kunden immer im Blick.

Durch die zentrale Sicht auf Ihre Kunden erschließen Sie versteckte Wachstumspotenziale. Ein professionelles Stammdatenmanagement rechnet sich: Mit der Bildung von Golden Records vermeiden Sie Prozesskosten, steigern die Geschwindigkeit („Time-to-Market“), erreichen Ihre Kunden und können einen besseren Service bieten. Bessere Daten bedeuten Kostenreduktion und höheren Umsatz.

PROFIT

- ▶ schneller ROI in den ersten 6 Monaten
- ▶ Umsatzsteigerung im ersten Schritt von bis zu 10%
- ▶ verbesserter Ablauf der Prozesse durch Steigerung der Produktivität
- ▶ präzise Kundensegmentierung steigert die Response-Rate und auch die Konversionsrate deutlich. Marketing-Kosten sinken, Kampagnen verlaufen erfolgreich

In den Fachabteilungen entsteht ein deutlicher Mehraufwand durch unzureichende Kundendaten. Eine redundante Datenhaltung erhöht das Datenvolumen und führt zu Daten unterschiedlicher Qualität und Aktualität. Es entstehen Inkonsistenzen und Fehler im operativen Geschäft, die mit Smart Customer MDM einfach vermieden werden können.

Unabhängig davon, ob kleine und mittelständische Unternehmen elektronischen Handel betreiben, Kunden- oder Lieferantendaten verwalten oder ihre internen Prozesse transparent machen und steuern wollen – in der Verarbeitung der Kundendaten liegt die Chance auf Kostenersparnis und Umsatzsteigerung für das ganze Unternehmen.

Dank kürzester Integrationszeiten und bestmöglichem Preis-Leistungs-Verhältnis rechnet sich unsere hosted Solution auch für kleine Datenmengen. Aufwändige Programmierungs- und Anpassungszeiten sowie langwierige Wartungen gehören mit unserer schlanken Lösung der Vergangenheit an. Die Einführung von Smart Customer MDM erfordert kein komplexes Integrationsprojekt und keine Veränderungen der vorhandenen Datenmodelle.

Die auf dem Prinzip der Lean Integration basierende Vorgehensweise liefert schnell erste operativ nutzbare Ergebnisse. Die schnelle Implementierung, die hohe Skalierbarkeit und unser gezielter Umgang mit den Daten bringen schon nach den ersten drei Monaten einen handfesten Mehrwert. Der ROI unserer Lösung ist also zeitnah nachvollziehbar und rechnet sich somit für jede Datenmenge. Schaffen Sie eine solide Grundlage für zukünftiges Wachstum – mit Uniserv.

- ▶ direkte, individuelle Kundenansprache und schnelle Reaktion auf Kundeninteressen
- ▶ konsistente und belastbare Reportings, die ein solides Fundament für Managemententscheidungen bilden
- ▶ Positive Customer Journey und gesteigerte Kundenbindung durch besseren Service und individuelle Beratung
- ▶ erhebliche Kostenersparnis durch Vermeidung von Retouren, Stornos, überflüssigem Porto etc.

UNISERV

Rastatter Str. 13, 75179 Pforzheim, Germany, T: +49 7231 936-0, +31 2030 80 371, +44 7535 418 180
E: info@uniserv.com, www.uniserv.com © Uniserv GmbH, Pforzheim, All rights reserved

