

Pitney Bowes Business Insight präsentiert mit Portrait Miner 6.0 seine aktuelle Lösung für die Prognose des Kundenverhaltens

Neue prädiktive Analyselösung erlaubt die Identifizierung von abwanderungs- bzw. kaufwilligen Kunden und hilft so bei der Kundenwertermittlung

New York/ München, 29. November 2011 – [Pitney Bowes Business Insight](#) (PBBI), ein führender Anbieter von Softwarelösungen und Dienstleistungen in den Bereichen Location Intelligence, Datenmanagement, Customer Analytics sowie Customer Communication Management (CCM), lanciert mit der neuen Version der Lösung [Portrait Miner 6.0](#) eine wichtige Weiterentwicklung innerhalb seiner Customer Analytics-Produktfamilie. Die Softwarelösung mit dem branchenweit höchsten Visualisierungs- und Automatisierungsgrad, ermöglicht nun eine noch präzisere Vorhersage des Kundenverhaltens. Durch ein besseres Kundenverständnis und die Automatisierung des prädiktiven Modellierungsprozesses können Marketinganalysten mit Portrait Miner ihre Kampagnen zielgenau ausrichten und sowohl die Rentabilität als auch den Return-on-Investment (ROI) ihrer Verkaufs- und Marketingkampagnen optimieren.

Christian Reder, Anwender von Portrait Customer Analytics-Lösungen und Senior Professional für den Bereich Customer Insights bei der T-Mobile Austria GmbH, bestätigt: „Das neue Release ist wie für uns gemacht: Die überarbeitete Benutzeroberfläche ermöglicht es Anwendern, noch schneller produktiv zu werden, und die neuen Assistenten und Automatisierungsfunktionen helfen dabei, Aufgaben in rekordverdächtiger Zeit zu erledigen.“

Bei der Interpretation von Daten, der Profilierung von Kunden und der Vorbereitung fundierter Entscheidungsprozesse stehen Customer Insight-Teams unter extremem Zeitdruck. Dank der umfangreichen automatisierten Visualisierungs- und Analysefunktionen von Portrait Miner können sie nun zuverlässige Prognosen des Kundenverhaltens erstellen und damit wichtige Einblicke noch schneller im gesamten Unternehmen bereitstellen. Durch die Erschließung von Kundendaten und den 360-Grad-Blick auf die Kundenbasis eignet sich Portrait Miner bestens für die Prognose renditerelevanter Verhaltensweisen, Trends und anderer Faktoren wie Kundenabwanderung, Cross-Selling- und Up-Selling-Chancen, Kampagnenplanung und -segmentierung, Kundenzufriedenheit und -bindung sowie Kundenwertsteigerung.

Als direktes Upgrade der bestehenden Portrait Customer Analytics-Lösungen, bietet Portrait Miner 6.0 zahlreiche neue Features, mit denen die Unternehmen eine Fülle von neuen geschäftlichen Herausforderungen bewältigen können:

- Warenkorbanalyse
- Identifizierung von „Best-next-offer“-Vorschlägen
- Bestimmung der Kaufreihenfolge
- Marketing-Effektivitäts-Analyse

Die neue Version verfügt außerdem über zusätzliche Erweiterungen im Bereich Location Intelligence, mit denen sich die Prognosegenauigkeit durch die Einbeziehung räumlicher

Informationen um bis zu 30 Prozent verbessern lässt. Ebenso nützlich sind leistungsfähige neue Datenaufbereitungsoptionen für die schnelle Datamart-Erstellung. Zu den weiteren Pluspunkten zählen ausgefeilte Algorithmen und Datenaufbereitungsfunktionen, eine höhere Verarbeitungsgeschwindigkeit und Performance, die erweiterte Microsoft Office-Integration und -Plattformunterstützung sowie eine überarbeitete Benutzeroberfläche für noch schnellere und einfachere Dateneinblicke.

„Jedes beliebige Business Intelligence-Tool kann Auskunft darüber geben, wie viele Kunden im vergangenen Monat abgewandert sind. Nur wenige Lösungen sagen jedoch etwas darüber aus, wie hoch die Fluktuationsrate im kommenden Monat sein wird, welche Kunden unter Umständen für das Unternehmen gerettet werden können und wie sich dies erreichen ließe“, erläutert Mark Smith, Senior Vice President und General Manager für den Bereich Customer Analytics and Interaction bei Pitney Bowes Business Insight. „Mit Portrait Miner 6.0 erhalten Geschäftsanwender, wie z. B. Marketingexperten und Mitarbeiter mit Kundenkontakt, ein klares Bild davon, wie ihre Kundenbasis segmentiert werden sollte und wie sich die einzelnen Segmente verhalten werden.“

Wenn Sie mehr darüber erfahren möchten, wie Sie mit Portrait Miner ein besseres Kundenverständnis gewinnen und die Rentabilität Ihrer Kundeninteraktionen insgesamt steigern können, wenden Sie sich an Pitney Bowes Software in München/Raunheim, oder besuchen Sie uns unter: www.pbinsight.de/kundenbeziehung

Über Pitney Bowes Business Insight

Pitney Bowes Business Insight (PBBI), der Softwarebereich von Pitney Bowes Inc., liefert als Lösungsanbieter leistungsfähige Software und Dienstleistungen, um Unternehmen und Institutionen bei der Kundengewinnung und -bindung sowie beim Auf- und Ausbau nachhaltiger Geschäftsbeziehungen zu unterstützen. Durch die Integration von Datenmanagement, Location Intelligence, Kundenkommunikations- und ausgefeilten Predictive Analytics-Lösungen unterstützt PBBI den Aufbau dauerhafter Kundenbeziehung. Die Anwendungen reduzieren die Kosten und fördern gleichzeitig die operative Leistungsfähigkeit.

Pitney Bowes Business Insight ist ein hundertprozentiges Tochterunternehmen der Pitney Bowes Inc (NYSE: PBI), einem der Marktführer im Bereich Customer Communication Management. Weitere Informationen finden Sie unter: <http://www.pbinsight.de> und <http://www.pb.com>.

Pressekontakt PBBI Deutschland:

GlobalCom PR-Network GmbH
Wibke Sonderkamp / Martin Uffmann
Münchener Str. 14
85748 Garching
Tel. +49 89 360 363-40 /-41
wibke@gcpr.net / martin@gcpr.net
www.gcpr.net