

T-Mobile Austria gewinnt mit Uplift Modelling-Lösung von Pitney Bowes Business Insight den Uplift Award 2010

Mit PBBI's Lösung Portrait Uplift Optimizer verringert T-Mobile seine Kundenabwanderung und seinen Marketingaufwand

London/München, 06. Dezember 2010 – Portrait Software, Experte für Software zur Verbesserung der Kundeninteraktion und neuestes Lösungsangebot von Pitney Bowes Business Insight (PBBI), konnte seinem Kunden T-Mobile Austria auf der „Loyalty World Conference“ in London den Portrait Software 2010 „Uplift Award“ überreichen. Christian Reder, Marketing Analyst bei der T-Mobile Austria GmbH, nahm den Award entgegen. Die Auszeichnung wird an Unternehmen vergeben, die Uplift Modellierung auf besonders intelligente Weise angewendet haben und so herausragende Erfolge bei Marketing-Kampagnen erzielen konnten. [Uplift Modellierung](#) ist eine Methode, mit der Unternehmen Verhaltensänderungen von Kunden prognostizieren können. Werden diese Änderungen im Kundenverhalten in ein Modell übertragen, können Marketing-Verantwortliche Umsatzoptionen und Sparpotenziale identifizieren, die dann mit einer Kampagne konkret unterstützt werden. Das Ergebnis ist eine bessere Responsequote bei gleichzeitig niedrigeren Kosten für Kundenbindungs- und Marketinginitiativen. Die auf diesen Bereich ausgerichtete Lösung [Portrait Uplift Optimizer](#) ist bereits mehrfach ausgezeichnet worden und wird international erfolgreich von Unternehmen eingesetzt.

Ausgezeichnet wurde T-Mobile Austria für den erfolgreichen Einsatz von Uplift Modellierungsmethoden im Rahmen ihres pro-aktiven Kundenbindungsprogramms. Es wurde belegt, daß die Kundenbindungskampagnen mithilfe dieser einzigartigen Technologie besser auf die Zielgruppen abgestimmt werden konnten und sich so die Kündigungsrate um 2.4 Prozentpunkte senkte. Gleichzeitig wurde das Volumen der Kampagne durch einen geringeren Streuverlust um eine zweistellige Prozentzahl verringert – was zu einer deutlichen Kostensenkung führte.

„Der *Portrait Uplift Optimizer* hat vieles an unseren Modellierungsprozessen bei T-Mobile automatisiert“, erklärt Christian Reder, Marketing Analyst bei der T-Mobile Austria GmbH. „Früher hat unser Team Wochen benötigt, ein neues Modell aufzubauen. Heute geht das in wenigen Tagen, und wir können die Methode daher bei viel mehr Kampagnen anwenden. Die Resultate haben unsere Erwartungen in Bezug auf Kampagnen weit übertroffen, und wenn man die Effektivität dieser Modellierung nicht nur auf die Kundenresonanz, sondern auch in Bezug auf die Kundengewinnung betrachtet, steht fest, dass wir Uplift auch in anderen Marketingbereichen einsetzen werden. Wir freuen uns über die Anerkennung für das Engagement und die Erfolge unseres Projekts und freuen uns auch zukünftig mit Portrait Software zu arbeiten.“

„Wir freuen uns, T-Mobile Austria mit unserem Uplift Award für herausragende Leistungen auszeichnen zu können“, so Luke McKeever, CEO von Portrait Software. „Christian Reder und seine Kollegen haben mit ihrem strategischen Einsatz von Portrait Uplift Optimizer und den Erfolgen, die sie bereits in diesem Jahr erzielen konnten, ein Paradebeispiel für den Einsatz der Lösung geliefert. Christian Reder ist ein sehr engagierter Mitarbeiter im Bereich Marketing Analytics, der nach einem Weg gesucht hat die Effizienz und Effektivität des T-Mobile Marketings zu verbessern. Dabei konzentrierte man sich darauf, die Wirkung von Kampagnen nachhaltig zu steigern,

indem die Änderungen im Kundenverhalten direkt modelliert wurden und so genau auf die Zielgruppen abgestimmt werden konnten, statt lediglich nach Ablauf einer Kampagne die Verhaltensänderungen zu ermitteln.“

Der Uplift Award wird jedes Jahr von Pitney Bowes Business Insights neuem Bereich Portrait Software an Unternehmen vergeben, die einen besonders kreativen, innovativen und strategischen Einsatz von Uplift Modellierung in ihren Marketing-Organisationen demonstrieren. Zu den Kriterien für die Auszeichnung gehören eine deutlich verringerte Kundenabwanderungsrate sowie eine bessere Kundenbindung mit gesteigerten Umsätzen und verringerte Marketingkosten. Informationen zum Uplift Award-Programm für 2011 gibt es unter: <http://www.portraitsoftware.com/upliftaward>

Bildmaterial-Download:

http://www.gcpr.de/1-1/PBBI_UpliftAward_T-Mobile_061210.html

Über Portrait Software – Teil von [Pitney Bowes Business Insight \(PBBI\)](#)

Portrait Software unterstützt Organisationen dabei individuelle Kundenbeziehungen aufzubauen. Dieses Engagement bewirkt eine Steigerung der Kundenrentabilität, nachhaltige Kundenbindung und eine insgesamt höhere Kundenzufriedenheit. Ermöglicht wird dies durch eine Software Suite mit innovativen, intelligenten Applikationen, die es Organisationen ermöglichen individuelle Beziehungen zu ihren Kunden aufzubauen. Seit Juli 2010 gehört Portrait Software zur Software Division von Pitney Bowes. Durch die Kombination des umfassenden Portfolios von Pitney Bowes Business Insight mit den Lösungen von Portrait Software kann das Unternehmen seinen Kunden zukünftig noch besser dabei helfen Kunden zu gewinnen, diese optimal zu betreuen und ihre Kundenbeziehungen auszubauen. Die 'Portrait Customer Interaction Suite' kombiniert marktführende Lösungen in den Bereichen Customer Analytics, Kampagnenmanagement (Inbound und Outbound) und Business Process Integration mit denen Unternehmen Kundeninteraktionen in Echtzeit umsetzen können. Auf diese Weise können sie stets die passenden Informationen, zur richtigen Zeit, über den am besten geeigneten Kommunikationskanal für jeden Kunden bereitstellen.

Zu den über 300 Kunden, die Lösungen von Portrait Software erfolgreich einsetzen gehören führende Unternehmen in Märkten mit intensiver Kundeninteraktion. Referenzen umfassen 3, AAA, Bank of Tokyo Mitsubishi, Dell, Fiserv Bank Solutions, Lloyds Banking Group, Merrill Lynch, Nationwide Building Society, RACQ, RAC WA, Telenor, Tesco Bank, T-Mobile Austria, Tryg und US Bank. Weitere Informationen finden Sie unter: <http://www.portraitsoftware.com> und <http://www.pbinsight.com>.

Über Pitney Bowes Business Insight Division

Pitney Bowes Business Insight (PBBI) ist der Softwarebereich von Pitney Bowes Inc (NYSE: PBI). PBBI liefert leistungsfähige Softwarelösungen, um führende Unternehmen bei der Kundengewinnung, -bindung und dem Ausbau nachhaltiger Geschäftsbeziehungen zu unterstützen und horizontale Geschäftsprozesse ganzheitlich abzudecken. Die Lösungen von PBBI erweitern die Businesssysteme und Prozesse unserer Kunden und geben ihnen fundierte Informationen über ihre Kunden und den Wettbewerb, um in dem heutigen globalen Markt erfolgreich bestehen zu können. Durch die bessere Kunden- und Marktkenntnis sind Organisationen in der Lage, wichtige Geschäftskontakte zu etablieren und profitablere Kundenbeziehungen zu gestalten. Zudem können Unternehmensprozesse gestrafft und Geschäftsergebnisse verbessert werden. PBBI bietet Software-Lösungen aus den Bereichen Location Intelligence, GIS, Predictive Analytics, Datenmanagement und Customer Communications Management. Weltweit setzen führende Unternehmen aus dem öffentlichen Bereich und der Privatwirtschaft auf Lösungen von Pitney Bowes Business Insight. 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