

PowerCurve™ Customer Management

Holen Sie durch verbesserte Kundenkenntnis das Maximum aus der Interaktion mit Ihren Kunden

Wie wichtig sind Kundenbeziehungen für Ihr Unternehmen? In einem Umfeld, in dem es für Kunden einfach ist, sich nach dem besten Angebot umzusehen und gegebenenfalls den Anbieter zu wechseln, ist das Kundenerlebnis zunehmend wichtiger für die Kundenbindung. Gerade bei den aktuellen wirtschaftlichen Unsicherheiten bedeutet dies, dass Sie Ihre Kunden jetzt mehr denn je kennen müssen: Wie diese mit Ihnen interagieren wollen, wie sich ihre finanzielle Situation verändert hat und wie empfänglich sie für neue Produkte oder Marketingkampagnen sein werden. Mit PowerCurve Customer Management können Sie analytische Erkenntnisse in Entscheidungen umsetzen, die Ihr Unternehmen weiterbringen.

Eine zentrale Sicht auf Ihre Kunden

PowerCurve Customer Management erstellt ein eindeutiges Profil für jeden Ihrer Kunden, das eine Beziehung zu Ihrem Unternehmen abbildet. Dieses dynamische Profil kann Scores und Metriken enthalten, die das Risiko, die Rentabilität, die Zahlungsbereitschaft und den Wert des Kunden für Ihr Unternehmen wiedergeben.

Mit der PowerCurve-Plattform können Sie einfach neue Datenquellen integrieren, um Ihr Wissen über Ihre Kunden zu erweitern. Dies ist der Schlüssel zur genauen Identifizierung Ihrer wertvollsten Kunden und berücksichtigt den Wert eines Kunden für Ihr Unternehmen über die gesamte Kundenbeziehung. Der Blick auf den einzelnen Kunden ist besonders wichtig, wenn Sie während des gesamten Kundenlebenszyklus konsistent kommunizieren und entscheiden möchten.

Personalisieren Sie Ihr Kundenerlebnis

Ihre Kunden möchten individuell angesprochen werden. Sie möchten das Gefühl haben, dass Unternehmen ihre Vorlieben und ihre Situation berücksichtigen. PowerCurve Customer Management macht diesen Prozess schneller, einfacher und effizienter als je zuvor. Es sorgt für eine aussagekräftige verhaltensbasierte Segmentierung Ihrer Kunden, indem es sie in kleinere Gruppen einteilt. So können Sie relevante, personalisierte Maßnahmen auf Grundlage der jeweiligen einzigartigen Charakteristiken ergreifen.

Optimieren Sie Ihre Strategien in sich ständig ändernden Märkten

PowerCurve Customer Management ermöglicht es Ihnen, Strategien schneller zu erstellen und zu implementieren – dadurch können Sie auch mit knappen Ressourcen schneller handeln und Marktveränderungen nutzen.

PowerCurve Customer Management stellt am Markt bewährte Strategievorlagen bereit, die Ihrem Team helfen, die Expertise und das Know-how von Experian schnell und über den gesamten Kundenlebenszyklus hinweg zu nutzen, um Entscheidungen wie Preisgestaltung, Cross-Selling und Maßnahmen zur Kundenbindung zu verbessern.

Kontinuierliche Verbesserung Ihrer Lösung

Durch die Aktivierung der Funktion „Assisted Strategy Design“ können Sie Anwendern ohne analytische Expertise helfen, hoch performante Entscheidungsstrategien zu erstellen. Dieses integrierte Analysewerkzeug macht interaktive Vorschläge für die effektivste Segmentierung und kann automatisch Entscheidungsbäume auf der Grundlage der für Sie wichtigen Attribute generieren. Die eingebaute Simulationsfunktion fördert die kontinuierliche Verbesserung, indem sie Ihnen hilft, die Auswirkungen von Strategieentscheidungen und -änderungen zu beurteilen, bevor Sie diese in die Praxis umsetzen. Auf diese Weise können Sie prognostizieren, wie sich eine bevorstehende Marktveränderung auf Ihr Kundenportfolio auswirken könnte.

PowerCurve™ Customer Management

Wie kann Ihr Unternehmen von PowerCurve Customer Management profitieren?

- Verringern Sie das Risiko von Forderungsausfällen, indem Sie gefährdeten Kunden helfen, bevor sie die Inkassophase des Kundenlebenszyklus erreichen
- Erhöhen Sie **Umsatz** anzunehmen
- Reagieren sie durch die Implementierung neuer Entscheidungsstrategien schnell auf Marktveränderungen
- Bereiten Sie sich proaktiv auf Marktveränderungen vor, indem Sie die Auswirkungen dieser Veränderungen auf Ihre Kunden simulieren
- Setzen sie neue und aktualisierte Strategien um, ohne auf IT-Unterstützung angewiesen zu sein, damit Ihr IT-Team sich anderen Projekten widmen kann
- Senken Sie die Betriebskosten durch eine stärker automatisierte Entscheidungsfindung, die zu einer geringeren Abhängigkeit von manueller Bearbeitung führt
- Erhöhen Sie die Kundenbindung durch ein nahtloses, personalisiertes und schnelles Kundenerlebnis

Warum Experian?

PowerCurve Customer Management vereint unser Wissen in den Bereichen Daten, Analytics, Software und Beratung in einer Lösung. Wir bieten Ihnen die Flexibilität und Kontrolle, die Sie benötigen, um Kundenmanagementstrategien zu entwickeln, die Ihnen einen Wettbewerbsvorteil verschaffen.

Wir sind für Sie da: von der Entwicklung über den Aufbau und die Implementierung bis zum Betrieb Ihrer Lösung. Unsere Experten, die über jahrelange Erfahrung in der Optimierung von Customer Management Lösungen verfügen, stellen sicher, dass PowerCurve Customer Management Ihnen hilft, das Beste aus der Interaktion mit Ihren Kunden herauszuholen.

Wie kann PowerCurve Customer Management Ihnen bei Ihren Entscheidungen helfen?

Preisgestaltung	Preise auf wettbewerbsfähigem Niveau, um Kunden das beste Angebot zu unterbreiten und Risiken bestmöglich zu steuern
Limit Management	Nehmen Sie proaktive und reaktive Limit-Änderungen vor, je nach veränderter finanzieller Situation der Kunden. Autorisieren Sie erweiterte Kreditlimits für gute Kunden automatisch, nicht nur auf Basis des Risikos, sondern auch auf Basis des prognostizierten Lebenszeitwerts
Cross- und Up-Selling	Identifizieren Sie neue Möglichkeiten, um ein breiteres Spektrum an Kundenbedürfnissen abzudecken und das Targeting und die Koordination Ihrer Outbound Marketing-Kampagnen zu verbessern
Nutzen-maximierung	Nehmen Sie proaktiv Kontakt mit Kunden auf, die über Konten mit potenziell ungenutztem Wert verfügen, um das Beste aus Ihren Angeboten zu machen
Kundenbindung	Verringern Sie die Kundenabwanderung, indem Sie gefährdete Kunden identifizieren und ihnen individuelle Anreize bieten
Schuldenkontrolle	Führen Sie regelmäßige Kundenbewertungen durch, um Anzeichen eines zunehmenden Risikos frühzeitig zu erkennen