

1. Unternehmensdaten

Das Unternehmen

Name
Bonk Consulting GmbH

Rechtsform
GmbH, Amtsgericht Jena,
Handelsregister HRB 305925

Geschäftssitz
D-98693 Ilmenau
Werner-von-Siemens-Str. 6
Telefon: 0049/3677/466 31 40
Telefax: 0049/3677/466 31 01
E-Mail: vertrieb@bonk-consulting.de
Internet: www.bonk-consulting.de

Geschäftsführer
Daniel Bonk

Kernkompetenzen

Die Qualität von und der Umgang mit Kunden- und Adressdaten stellen in jedem Unternehmen entscheidende Wettbewerbsfaktoren dar. Sie beeinflussen wesentlich die Kundenbindungspotentiale sowie die Kosten aller beteiligten Prozesse. Probleme die sich aus fehlerhaften Kundendaten ergeben, werden meist nicht auf den ersten Blick erkannt und erst bemerkt, wenn Waren, Korrespondenzen oder Mailings als unzustellbar zurück kommen. So fallen häufig zusätzliche Kosten an, welche für viele Unternehmen eine erhebliche Mehrbelastung darstellen.

Die Bonk Consulting GmbH konzentriert sich seit ihrer Gründung 2001 auf die Lösung dieser und ähnlicher Problematiken und stellt mit der Kombination aus Geschäftsprozessberatung (Consulting Services) und Dienstleistungen aus dem Bereich Dialogmarketing (Technology Services) ein umfassendes Gesamtkonzept für professionelles Kundendatenmanagement zur Verfügung. Umgesetzt wird dies in der ORWELL Produktlinie, welche in ihrer Vielfalt fortwährend eine Vorreiterstellung auf dem Markt einnimmt.

2. Produkt- und Service-Angebot

Consulting und Technology

In dem Bereich Consulting Services bietet die Bonk Consulting GmbH individuelle Beratungsleistungen zur Analyse und Optimierung von Geschäftsprozessen sowie die Erarbeitung zukunftsweisender Strategien und deren Umsetzung. Dazu zählen Leistungen wie:

- o Projektmanagement
- o Prozessanalyse & -design
- o Customizing von ERP-, CRM- und eBusiness-Anwendungen
- o Softwareentwicklung von CRM- und eBusiness-Anwendungen

Ergänzt wird diese Leistung durch den Bereich Technology Services, welcher individuelle Softwarelösungen, Beratung, Technologien und eine große Partnerlandschaft zur nachhaltigen Optimierung von Kunden- und Adressdaten bereit stellt. In diesem Bereich findet sich die ORWELL Produktlinie wieder. Durch die Vereinigung von Consulting und Technology bietet die Bonk Consulting GmbH ein Gesamtpaket für professionelles Kundendaten- und Adressmanagement an. Die Individualität und Unabhängigkeit in der Beratung wird vor allem dadurch gewährleistet, dass die Bonk Consulting GmbH in der ORWELL Produktlinie eigene prozessorientierte Lösungen anbietet, diese jedoch mit den Produkten ihrer Partner ständig erweitert. Dank der innovativen Technologien ist es möglich alle Lösungen beim Kunden einfach zu integrieren und auch nach Belieben zu optimieren.

Die ORWELL Produktlinie

Die Bonk Consulting GmbH unterstützt ihre Kunden gezielt bei allen an der Aufnahme und Bearbeitung von Kundendaten beteiligten Prozessen – von der Kundenakquisition bis zum Forderungsmanagement. Durch den Einsatz der ORWELL Produktlinie in die Geschäftsprozesse wird eine hohe Datenqualität über den gesamten Lifecycle eines Kunden sichergestellt. Kosten für aufwendige Data Quality Monitoring-Tools bleiben dadurch erspart.

Services der ORWELL Produktlinie sind unter anderem die Adressprüfung und -korrektur (auch internationaler Adressen), Adressanreicherung, Adressrecherche sowie Prüfung und Anreicherung von Bankdaten und Kreditkarteninformationen. Die ORWELL Produktlinie ist individuell an die Bedürfnisse des Unternehmens anpassbar und wird in Zusammenarbeit mit ihnen stetig weiterentwickelt.

che der gewünschten Kunden notwendig. Mit ORWELL wird der Datenbestand zunächst von Dubletten oder veralteten und ungültigen Adressen (Anreicherung) gereinigt. Um anschließend die relevanten Zielgruppenadressen selektieren zu können, wird der eigenen oder gemieteten Datenbestand mit marketingrelevanten Informationen. Der Vorteil: die Trefferquote von Dialogmarketing Aktionen wird sich wesentlich erhöhen.

ORWELL & die Kundenbindung

Um den Stammdatenbestand dauerhaft sauber zu halten ist es wichtig bereits bei der Erfassung von Neukundendaten auf Vollständigkeit und korrekte Schreibweisen zu achten (Prüfung). Noch während des Kundenkontaktes lassen sich Anrede sowie Vor- und Nachnamen automatisch prüfen und Schreibfehler in der Adresse sowie unvollständige Adressbestandteile automatisch korrigieren bzw. anreichern. In einem zweiten Schritt können die angegebenen Daten nochmals auf postalische Richtigkeit geprüft werden. Falsche oder sogenannte Fake-Adressen werden von vornherein aussortiert.

ORWELL & die Kundensicherung

Zur aktiven Kundensicherung, heißt es nun wachsam zu sein und jede Veränderung der Kundendaten zu erfassen (Überwachung). Denn auch bei Bestandskunden ist eine permanente Datenpflege zwingend notwendig, um immer auf dem neuesten Stand zu bleiben. Korrekte Adressdaten minimieren die Rückläuferquote, z.B. bei Rechnungsstellung und sorgen dafür, dass wichtige Informationen beim Kunden ankommen, auch wenn dieser umzieht. Ein stetig aufrecht erhaltener, persönlicher Kontakt zum Kunden sorgt für eine starke Bindung und Kundensicherung.



Ausblick

Durch den Einsatz von ORWELL kann in allen Phasen des Kundenlebenszyklus für korrekte und vollständige Kundendaten gesorgt werden. Ob die Daten direkt bei der Aufnahme oder im Batch geprüft, bereinigt oder angereichert werden sollen, kann dabei mit Hilfe der Webservicetechnologie sehr flexibel gestaltet werden. Minimierung der Rückläuferquoten und Prozesskosten sowie erfolgreiches Dialogmarketing, besonders in Zeiten der Kundenstabilisierung oder -rückgewinnung, sind nur zwei zu nennende Vorteile die hieraus resultieren.

ORWELL & die Kundengewinnung

Damit Werbebotschaften den richtigen Empfänger erreichen und Streuverluste vermieden werden, ist eine zielgenaue Anspra-