

Unternehmen

Pitney Bowes Software ist die Software-Sparte des 1920 gegründeten US-amerikanischen Konzerns Pitney Bowes Inc. Der Konzern erwirtschaftet derzeit einen Jahresumsatz von 5 Milliarden USD und beschäftigt rund 27.000 Mitarbeiter weltweit. In Deutschland hat das Unternehmen zwei Niederlassungen in Raunheim und München und ist für den Vertrieb der Softwarelösungen in der Region DACH, Osteuropa & Russland zuständig.

Produkte und Services

Pitney Bowes Software (PBS) liefert leistungsfähige Software-Lösungen aus den Bereichen Location Intelligence, Daten- und Kundenbeziehungsmanagement, Customer Analytics sowie Communications & Output Management, um führende Unternehmen bei der Kundengewinnung, -bindung und dem Ausbau nachhaltiger Geschäftsbeziehungen zu unterstützen.

Das Leistungsangebot umfasst den Vertrieb sowie die Konzeption, Umsetzung und Betreuung der Software-Lösungen.

Location Intelligence

Bei der Einbringung des Raumbezugs werden Informationen in ihren räumlichen Kontext gestellt. So verwandeln sich Unternehmensdaten in aussagekräftige Informationen, um fundierte Entscheidungen treffen zu können, gezielt mit relevanten Kunden in Kontakt zu treten sowie Geschäftsprozesse zu verbessern.

Die Software von PBS stellt die analytischen Fähigkeiten bereit, um raumbezogene Daten zu erfassen, zu analysieren und zu visualisieren.

Datenmanagement

Die Lösung kann Daten zusammenführen, bereinigen, anreichern, zuordnen und verteilen. Komplexe Datenmanagementaufgaben lassen sich besonders effizient abwickeln und Daten zum Beispiel mit geographischen

oder demographischen Informationen anreichern und entsprechend aufbereiten. Unsaubere Adressdaten werden identifiziert, Dubletten bereinigt und eine automatische Prüfung erlaubt eine schnelle Korrektur aller Adresselemente. Solche konsolidierten Informationen eignen sich hervorragend für Kundensegmentierungen und weiterführende Analysen sowie die Erstellung von Kundenprofilen und Identifikation von Cross- und Up-Sell-Potenzialen. Damit haben die Unternehmen sowohl ihre Kunden- als auch ihre Adressdaten im Blick und können diese bedarfsorientiert für ihre Kampagnen einsetzen.

Kundenbeziehungsmanagement

Die Lösungen von PBS ermöglichen die Kombination von analytischen Vorhersagemodellen und Kundeninteraktionssteuerung. Sie erweitern das bereits vorhandene CRM-System und verändern die Kommunikationsstrategie eines Unternehmens grundlegend. Denn dank der neuartigen Kundensegmentierung lässt sich herausfinden, wie einzelne Kunden(gruppen) auf bestimmte Angebote reagieren werden. Interaktionen mit den Kunden können besser geplant, Mitarbeiter während der Kundenkommunikation präzise angeleitet und die optimale Aktion der Mitarbeiter ständig dem aktuellen Stand des Kundendialogs angepasst werden.

Communications & Output Management

Das Leistungsspektrum umfasst das Design, die Formatierung, Generierung, Verteilung und Archivierung von Dokumenten. Einfach und schnell können die Dokumente in einer WYSIWYG-Umgebung für die Ad-hoc Kommunikation oder die Batch-Produktion generiert und die zuvor aufbereiteten Daten bzw. Informationen in die personalisierte Kundenkorrespondenz oder in die Kundendokumente integriert werden. Die Verteilung der Dokumente erfolgt je nach Bedarf über elektronische Kanäle, dezentrale Arbeitsplatzdrucker oder zentrale hochleistungsfähige Druck- und Versandanwendungen. Mit Hilfe

Lösungen für Ihr Business



des integrierten Dokumentenverwaltungssystems werden Dokumente höchst effizient komprimiert, indiziert und als Original-Druckdatenstrom abgelegt. Aus diesem können jederzeit Dokumente im 1:1 Format abgerufen werden.

Consulting, Schulungen, Support

PBS legt besonderen Wert auf den Know-how-Transfer zum Kunden. Die Consultants bringen langjährige Erfahrung mit, welche sie für die Erarbeitung und Einführung von wirkungsvollen Lösungen nutzen. Für die Kundenbetreuung bietet PBS qualifizierten, deutschsprachigen Support sowie regelmäßige Schulungen an.

Branchenkenntnis & Auszeichnungen

Zu unseren Kunden zählen branchenführende Unternehmen aus den Branchen Finanzdienstleistungen, Versicherungen, Telekommunikation, Handel, Versorgung und dem öffentlichen Dienst. Die Lösungen werden aufgrund des großen Funktionsumfangs und der hohen Benutzerfreundlichkeit immer wieder von unabhängigen Organisa-

tionen ausgezeichnet. Der weltweit größte Marketing-Fachverband DMA hat PBS Lösungen im Jahr 2012 mit Innovations-Preisen in den Kategorien „Database, Measurement & Attribution“ und „Brand, Social & Content Marketing“ ausgezeichnet.

Das Marktforschungsunternehmen Forrester Wave™ bewertete PBS in seinem Customer Analytics Solutions Report 2012 als marktführend im Bereich Kundendatenanalyse.

Partnerschaften

www.pitneybowes.de/Partner

Case Study Generali Austria

