



PRESSEMITTEILUNG

mayato auf dem 24. CRM-Symposium

Berlin, 07. Oktober 2015 — Am Donnerstag, den 15. Oktober findet auf Schloss Hirschberg in Beilngries das 24. CRM-Symposium statt. Das BI-Analysten- und Beraterhaus [mayato](#) ist mit einem Stand vertreten und präsentiert erstmals vor Ort die zweite Auflage des Buches „Customer Relationship Analytics“ der Autoren Peter Neckel und Bernd Knobloch. Adressiert werden damit Business Analysten, darunter Daten- und Informationsverantwortliche, Projektleiter sowie Studierende der Informatik und Wirtschaftsinformatik. Inhaltlich wurde das Werk im Hinblick auf neue Entwicklungen aktualisiert und um Themen wie Social Media, Self-Acting Data Mining und Big Data erweitert. Zusätzlich wurde eine neue Fallstudie mit Fokus auf Betrugserkennung bei Finanzdienstleistern aufgenommen. Darüber hinaus bietet mayato während der Veranstaltung mit einem Team von erfahrenen IT- und BI-Architekten, Statistikern, Analysten sowie fachlichen Experten Gelegenheit zum Austausch.

Zunehmend anspruchsvollere Kunden, hohe Interaktionsraten und eine wachsende Zahl an Kommunikationsoptionen stellen das Customer Relationship Management vor immer neue Herausforderungen. Kundenbeziehungen sind gezielt so zu gestalten, dass Erlebnis- und Zufriedenheitsmomente eine nachhaltige Steigerung des Kundenwertes herbeiführen. Hierfür ist umfangreiches Wissen über die Kunden erforderlich, das vor allem aus unternehmensintern verfügbaren Transaktionsdatenbeständen extrahiert werden kann.

Das Buch „Customer Relationship Analytics“ vermittelt fundierte Kenntnisse, wie das benötigte Kundenwissen systematisch mithilfe von modernen Analyseansätzen wie Data Mining und Predictive Analytics gewonnen werden kann. Ein umfassender Beschreibungsrahmen bietet Orientierung beim Vorgehen in der Praxis - von der Zielsetzung über konkrete Analyseszenarien und deren Kombination bis zur Anwendung der Ergebnisse.

Der Schwerpunkt liegt auf der Beschreibung typischer Anwendungsfälle. 11 Fallstudien aus den Bereichen Handel, E-Commerce und Finanzdienstleistungen gewähren detaillierte Einblicke in die Praxis der Datenanalyse. Die Präsentation einer Road Map und

Hinweise auf potenzielle Fehlerquellen versetzen den Leser in die Lage, eigene Analysen zu konzipieren und durchzuführen. Die Trennung von Theorie- und Praxisteil hilft beim gezielten Einstieg.

Zeichenzahl: 2.343

CRM-Symposium 2015: <http://www.fwi-online.de/>

Buch „Customer Relationship Analytics“:

<https://www.dpunkt.de/buecher/4193/9783864900907-customer-relationship-analytics.html>

Über mayato

[mayato](#) ist spezialisiert auf Business Analytics. Von den Standorten Berlin, Bielefeld, Mannheim und Wien aus arbeitet ein [Team](#) von erfahrenen Prozess- und Technologieberatern an Lösungen für Financial Analytics, Customer Analytics, Industry Analytics und IT Security Analytics. Analysten und Data Scientists von mayato nutzen diese Lösungen für die Ermittlung relevanter Zusammenhänge in Small und Big Data und für die Prognose zukünftiger Trends und Ereignisse. Zu den [Kunden](#) von mayato zählen namhafte Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen. Als Partner mehrerer [Softwareanbieter](#) ist mayato grundsätzlich der Neutralität und in erster Linie der Qualität seiner eigenen Dienstleistungen verpflichtet. Nähere Infos unter www.mayato.com.

Social Media: [Xing](#), [Facebook](#), [LinkedIn](#) oder [Google+](#)
Newsletter [abonnieren](#)

Pressekontakt:

mayato GmbH
L14 16/17
68161 Mannheim
Dr. Marcus Dill
Tel. +49 178 490 6727
marcus.dill@mayato.com

Stemmermann – Text & PR
Hinter dem Rathaus 1
23966 Wismar
Tanja Stemmermann
Tel. +49 3841 22 43 14
info@stemmermann-pr.de