



PRESSEMITTEILUNG

Customer Analytics – Kunden halten statt „nur“ neue gewinnen

Auf dem German CRM Forum in München erläutert die mayato GmbH, warum sich analytische Verfahren lohnen, um potentielle Kündigungen zu vermeiden

Berlin, 26.1.2017 – Bei vielen Unternehmen liegt der Schwerpunkt im CRM auf der Gewinnung neuer Kunden. Wie die mayato GmbH auf dem German CRM Forum in München zeigt, ist es tatsächlich deutlich effizienter, Warnsignale für die Abwanderung von Kunden und drohende Kündigungen zu analysieren. Das BI-Analysten- und Beratungshaus führte erfolgreich verschiedene Big Data-Projekte zur Kundenrückgewinnung für Banken, Energieversorger und im Handel durch. Darin zeigte sich, dass die Unternehmen gleich mehrfach profitieren, wenn sie Kündigungen vermeiden.

Die Verluste durch abwandernde Kunden schlagen in vielen Branchen deutlich zu Buche: Dabei geht es nicht nur um die fehlenden Umsätze der Kunden. Studien zeigen, dass diese ihre negativen Erfahrungen mit durchschnittlich neun bis fünfzehn Personen teilen. Das Team um Peter Neckel, Leiter des Bereichs Customer Analytics bei mayato, nutzt moderne Werkzeuge für Mustererkennung und Predictive Analytics, um aus großen Mengen an vorhandenen Daten zu Kunden Abwanderungstendenzen frühzeitig zu erkennen. Basierend auf ihren Auswertungen lassen sich gezielte Gegenmaßnahmen ergreifen. Dies zu unterlassen, ist nach Überzeugung des Experten ein fataler Fehler: „Abwanderungsgefährdete oder bereits verlorene Kunden sind bei vielen Unternehmen immer noch ein blinder Fleck. Dabei zeigen unsere Erfahrungen, dass die Neukundengewinnung meist mindestens doppelt so teuer ist wie die Kundenrückgewinnung.“

mayato bietet den Besuchern der größten CRM-Konferenz im deutschsprachigen Raum exklusive Informationen aus erster Hand. Darüber hinaus verlost das Unternehmen fünf Exemplare des Standardwerks „Customer Relationship Analytics“, das tiefes Wissen über die Anwendung von Data Mining im Bereich CRM vermittelt.

Zeichenzahl: 1.742

CRM-Forum

<http://www.germancrmforum.de/anmeldung.html>

Jobangebote:

<http://www.mayato.com/karriere/stellenangebote/im-studium/>

Fair Company 2016:

<http://www.faircompany.de/unternehmen/profil/c/mayato-gmbh/>

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: <http://www.xing.com/companies/mayato>

Facebook: <http://www.facebook.com/mayato.de>

LinkedIn: <http://www.linkedin.com/company/mayato>

Google+: <https://plus.google.com/+Mayato/posts>

YouTube: https://www.youtube.com/channel/UCGXxT0G09I_Lkd_zazmp7oA

Newsletter: <http://mayato.com/news/newsletter-abonnieren>

Pressekontakt:

mayato GmbH

L14 16/17

68161 Mannheim

Katja Pétilion

Tel. +49 170 459 5297

katja.petillon@mayato.com

claro! Text und PR

Dagmar Ecker

Allmannspforte 5

D-68649 Groß-Rohrheim

Tel. +49 6245 90 67 92

de@claro-pr.de