



PRESSEMITTEILUNG

CRM – Analysieren statt raten

Bei der mayato GmbH dreht sich auf dem German CRM Forum 2018 in München alles um die strategische Analyse von Kundendaten

Berlin, 16.1.2018 – Kunden nicht nur zu gewinnen, sondern langfristig zu binden, ist das Ziel aller CRM-Maßnahmen. Wer darin erfolgreich sein möchten, muss relevante Informationen über den Kunden gewinnen und wie ein Puzzle zusammensetzen. Die mayato GmbH zeigt auf dem German CRM Forum in München am 20. und 21. Februar 2018, welche Puzzleteile ein vollständiges Bild ergeben. Die IT-Experten und Data Scientists erläutern die Vorgehensweise bei der Kündigeranalyse, zeigen Chancen der Sentiment Analyse und beschreiben, wie Predictive Analytics erfolgreich in CRM-Projekten eingesetzt wird.

Insbesondere im Finanzbereich, der Versorgerbranche sowie in der Telekommunikation lassen sich durch Predictive Analytics drohende Kündigungen erkennen und mit entsprechenden Maßnahmen verhindern. Damit werden nicht nur Umsatzverluste vermieden, sondern auch negative Multiplikatoreffekte. Während für diese Art der Auswertungen weitestgehend unternehmenseigene Kundendaten herangezogen werden, greift die Sentiment Analyse auf Posts in sozialen Medien zurück. Auf Basis leistungsfähiger Machine Learning Algorithmen lassen sich, über die tatsächlichen Inhalte hinaus, Erkenntnisse über die Zielgruppen und deren Bedürfnisse gewinnen, die anschließend in zielgerichteten Kampagnen genutzt werden. Ein weiteres Puzzleteil im Kundendialog stellen Chatbots dar. Signifikante technische Weiterentwicklungen der letzten Jahre machen sie zu einem spannenden Werkzeug zur Kundengewinnung und -bindung. Als Partner des German CRM Forum stehen die mayato Experten an beiden Veranstaltungstagen für individuelle Gespräche zur Verfügung. Ein Besuch am Stand lohnt sich doppelt: Die Besucher erwartet ein Gewinnspiel mit attraktiven Preisen.

Zeichenzahl: 1705

Link zur Veranstaltung:

<http://www.germancrmforum.de>

Jobangebote:

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

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 Pétilon

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