

Bieten Sie eine hervorragende Customer Experience mit zuverlässigen B2C-Kundendaten

Mit der Stibo Systems Lösung für das Kunden-Stammdatenmanagement (Customer Master Data Management/MDM) sichern Sie sich eine vertrauenswürdige Basis umfangreicher, konsolidierter und validierter Kundendaten, die sich im gesamten Unternehmen konsistent nutzen lassen. So können Sie außergewöhnliche Kunden-Interaktionen realisieren.

Die Lösung optimiert bestehende Kundensysteme, indem sie sicherstellt, dass alle Geschäftsanwendungen auf konsistente und korrekte Daten zurückgreifen. Dies wird durch eine offene Plattform ermöglicht, mit Integrationspunkten zu allen internen Systemen, einschließlich CRM, ERP und BI, sowie zu externen Datenquellen zur weiteren Datenüberprüfung und -anreicherung.

Customer MDM speist vorhandene Systeme mit korrekten, aktuellen und hochwertigen Daten und ermöglicht es, Entscheidungen unternehmensweit auf der Grundlage derselben vertrauenswürdigen Informationen zu treffen, ohne dafür die IT-Architektur umgestalten zu müssen.

Durch die Unterstützung Ihrer Data Governance-Richtlinien und eine einheitliche, zuverlässige Sicht auf Ihre Kunden macht Customer MDM Ihre Daten außerdem fit für Analysen sowie alle Maßnahmen in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Customer Experience.

Customer MDM schafft die nötige Transparenz, um:

- Ihre Kundendaten fit für Hyper-Personalisierung zu machen.
- Datenverantwortlichkeit zu sichern.
- Kundenbeziehungen und -engagements besser zu verstehen und mehr Up- und Cross Sell zu ermöglichen.
- ausgezeichneten Kundenservice durch Zugang zu Echtzeitdaten zu bieten.
- verbraucherorientierte Technologien wie künstliche Intelligenz und datengestützte Kampagnen einzuführen.
- die Einhaltung von Datenschutzbestimmungen zu gewährleisten.

Die wichtigsten Vorteile von Customer MDM für B2C

- **Optimierung und Erweiterung vorhandener Systeme**
Steigern Sie mithilfe durchgehend einheitlicher, korrekter und unternehmensweit verfügbarer Daten die Performance Ihrer CRM-, ERP- und E-Commerce-Lösungen sowie vieler anderer Systeme und Anwendungen.
- **Verbesserung der Customer Experience**
Bieten Sie mithilfe einer einzigen, konsolidierten Ansicht all Ihrer Kunden personalisierte Experiences. Mit einem vollständigen Verständnis Ihrer Zielgruppe steigern Sie das Kunden-Engagement.
- **Gesetzliche Auflagen einhalten**
Mit mehr Kontrolle minimieren Sie Daten-Risiken und stellen die Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen wie DSGVO/GDPR sicher.
- **Kundenbindungs- und Marketingprogramme verbessern**
Steigern Sie Kundenzufriedenheit und -bindung, indem Sie Kundendaten für gezieltere Kampagnen, Angebote sowie Kundenbindungs- und Marketingprogramme nutzen.
- **Operative Effizienz steigern**
Reduzieren Sie manuelle, zeitaufwändige Qualitätsprüfungen und optimieren Sie End-to-End-Prozesse, wie z. B. das Kunden-Onboarding, durch automatisierte Workflows mit geringeren Fehlerquoten.
- **Fusionen und Übernahmen vereinfachen**
Reduzieren Sie Zeit und Kosten, die mit der Integration von Altsystemen und den Daten übernommener Unternehmen verbunden sind. Führen Sie wichtige Betriebsdaten in wenigen Monaten zusammen, statt in Jahren.
- **Datenanreicherung ermöglichen**
Nutzen Sie vorhandene Integrationen mit Drittanbietern, um die allgemeine Datenqualität zu verbessern, tiefere Einblicke zu gewinnen und so Ihre Daten besser nutzbar zu machen.
- **Mehrere Datendomains integrieren**
Nutzen Sie eine einzige, systemagnostische Multidomain-Plattform, um verschiedene Datenarten und Unternehmenseinheiten zu integrieren und Synergien zu nutzen.

Erweiterte Features und Funktionalitäten

Damit Unternehmen den größten Nutzen aus ihren Kundendaten ziehen können, beinhaltet die Stibo Systems Lösung für das Kunden-Stammdatenmanagement innovative Features, die den Geschäftswert erhöhen.

Ziele	Strategien	Funktionen
Daten-Onboarding & Synchronisierung Unternehmensweite Vernetzung und Vereinheitlichung von Kundendaten für eine nahtlose Customer Journey.	▪ Verknüpfen Sie kritische Daten mit einer gemeinsamen Referenz. ▪ Sorgen Sie für einen systematischen und effizienten Ansatz bei der Datenintegration. ▪ Integrieren Sie Datensilos, um einheitliche Erkenntnisse zu gewinnen.	▪ Veröffentlichung/Subscription ▪ Webservice-API (SOAP & REST) ▪ Event-Benachrichtigung ▪ REST-Gateway ▪ SAP-Zertifizierung
Datenmodellierung und Workflows Vereinfachen Sie das Handling komplexer Geschäftsprozesse.	▪ Nutzen Sie eine flexible, skalierbare Modellierung, die komplexe Datenmodelle unterstützt. ▪ Verwalten Sie Beziehungen zwischen Domains und unterstützen Sie mehrere Hierarchien. ▪ Reduzieren Sie manuelle Eingriffe durch automatisierte Workflows.	▪ Verwaltung von Metadaten ▪ Business Rules ▪ Workflows ▪ Verwaltung von Referenzdaten ▪ Verwaltung von Beziehungen und Hierarchien ▪ Rollen und Privilegien ▪ Datenmodellierung
Datenqualität Sorgen Sie für die Nutzbarkeit von Daten.	▪ Verbessern Sie Genauigkeit und Vollständigkeit. ▪ Bereinigen, ergänzen und validieren Sie Kundendatensätze. ▪ Steigern Sie Marketingeffizienz mit vertrauenswürdigen Daten.	▪ Match & Link, Merge & Unmerge ▪ Profiling und Standardisierung ▪ Adress- und E-Mail-Verifizierung* ▪ Dun & Bradstreet-Anreicherung*
Data Governance und Datenverantwortung Implementieren Sie Regeln und Prozesse.	▪ Ermöglichen Sie die Identifizierung, Validierung und Lösung von Datenproblemen. ▪ Implementieren Sie neue Richtlinien/Regeln für Konsistenz. ▪ Machen Sie kritische Daten transparent, um Compliance zu gewährleisten.	▪ Überwachung und Umsetzung von Datenqualitätsrichtlinien ▪ Daten-, Aufgaben- und Problemmanagement ▪ Reporting und KPIs ▪ Datenkatalog ▪ Consent Management (Verwaltung datenschutzrechtlicher Einwilligungen) ▪ Datenverlauf/Datenhistorie
Salesforce-Datenqualität* Erstellen Sie die bestmögliche Version Ihrer Salesforce-Daten.	▪ Sorgen Sie in Salesforce für eine durchgehend einheitliche Kundenansicht. ▪ Sichern Sie Datengenauigkeit durch Identifizierung, Entfernung und Vermeidung von Dubletten. ▪ Nutzen Sie nur reale Daten, indem Sie Telefonnummern, Anschriften und E-Mail-Adressen validieren.	▪ Native In-App Salesforce MDM-Experience* ▪ Adressverifizierung in Echtzeit* ▪ Telefonverifizierung in Echtzeit* ▪ E-Mail-Verifizierung in Echtzeit* ▪ Dun & Bradstreet-Anreicherung*

Ziele	Strategien	Funktionen
Listenverarbeitung* Ermöglichen Sie eine optimale Aufbereitung Ihrer Interessentendaten.	▪ Reduzieren Sie Kampagnenkosten und Time-to-Market, indem Sie Interessentenlisten entsprechend der gesetzten Ziele qualifizieren und vorbereiten. ▪ Gestatten Sie dem Marketingteam große Datenmengen von Listbrokern effizient zu verwalten und einzubinden - ohne Support durch die IT-Abteilung.	▪ Profiling, Bereinigung und Standardisierung von Daten* ▪ Entitätsauflösung und Dublettenprüfung/-entfernung* ▪ Filtern, transformieren und anreichern von Listen* ▪ Abgleich von Interessentendaten/ Stammdatenlisten*

*Zusatzkomponente

Mehr über die Stibo Systems Lösung für das Kundenstammdatenmanagement finden Sie auf stibosystems.de.



Über Stibo Systems

Stibo Systems bietet Unternehmen innovative Softwarelösungen zur Stammdatenverwaltung und ermöglicht dadurch Datentransparenz. Unsere Lösungen sind weltweit die treibende Kraft hinter zukunftsorientierten Unternehmen, die den strategischen Wert ihrer Stammdaten nutzen. Wir versetzen Firmen in die Lage, das Kundenerlebnis zu verbessern, Innovation und Wachstum voranzutreiben und eine Grundlage für die digitale Transformation zu schaffen. So erhalten Unternehmen die Transparenz, die sie benötigen und wünschen: eine einzige, genaue Sicht auf ihre Stammdaten. Damit können Firmen fundierte Entscheidungen treffen und ihre umfangreichen, ambitionierten Ziele erreichen. Stibo Systems ist eine in Privatbesitz befindliche Tochtergesellschaft der 1794 gegründeten Stibo A/S Gruppe mit Hauptsitz in Aarhus, Dänemark. Mehr unter stibosystems.de.