

Partnerintegration bei der Kundenstammdatenverwaltung

dun & bradstreet

GBG | Loqate

3G Telecoms



appexchange
partner

Sind Marketingkampagnen, Reporting und Geschäftsentscheidungen datenbasiert, können Probleme wie Dubletten, veraltete Datensätze oder fehlerhafte Daten Projekte zum Scheitern bringen, bevor sie überhaupt begonnen haben.

Unzureichende Datenqualität macht es schwierig, seine Kunden wirklich zu kennen und verhindert eine personalisierte Kommunikation. Das kostet Unternehmen unter dem Strich Millionen. Stibo Systems bietet Ihnen eine wegweisende Lösung für die Kundenstammdatenverwaltung (Customer Master Data Management, CMDM), mit deren Hilfe Sie Ihre Stammdaten einfach integrieren, abgleichen, bereinigen und verwalten können. Zudem arbeiten wir aber auch mit branchenführenden Spezialisten für Datenqualität zusammen. So stellen wir sicher, dass unsere Lösungen über vorintegrierte Tools für die Anreicherung und Validierung von Kundendaten verfügen.

Dun & Bradstreet

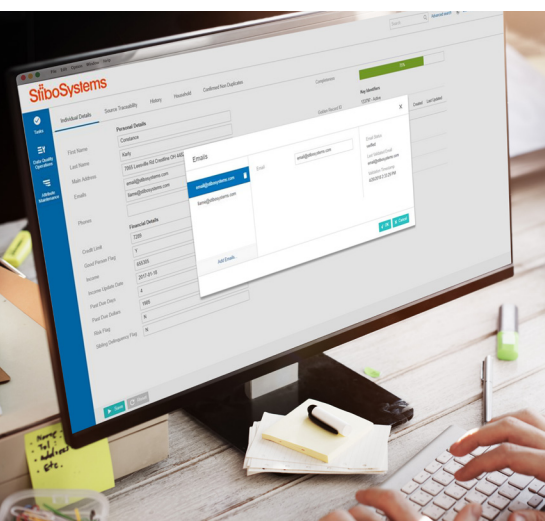
Sie können Kunden- und Lieferantendaten mit branchenführenden Unternehmensinformationen von Dun & Bradstreet direkt innerhalb der Kunden-Stammdatenverwaltung ergänzen und optimieren. Sie können Ihre Kundendaten einfach abgleichen, bereinigen und anreichern. So können Sie tiefere Einsichten gewinnen und robuste Kundenprofile sowie organisatorische Hierarchien aufbauen.

Was spricht dafür?

- Fähigkeit, First-Party-Daten mit Dun & Bradstreet-Daten abzugleichen, um mehr Informationen zu B2B-Kunden und Lieferanten zu gewinnen
- Anforderung, vollständige Kundenprofile zu schaffen
- Manuelle Erfassung von D&B Daten ist fehleranfällig, zeitintensiv und bindet wertvolle Ressourcen

Business-Vorteile:

- Verbesserung der Qualität und Vollständigkeit Ihrer Kundendaten
- Einblicke in die Organisationsstruktur und Hierarchien Ihrer Kunden
- Gezielte Ansprache von Kunden und Lieferanten durch verbesserte Segmentierung
- Mithilfe der DUNS-Nummer als einzigartiger Identifikator Verbesserung des Abgleichs
- Abgleichen Ihrer First-Party-Daten mit über 20 Attributen externer Daten, um die Anreicherung zu optimieren
- Reduzierung kostenintensiver Overheads, die durch manuelle Anreicherungsprozesse entstehen



Was spricht dafür?

- Mangelnde Effizienz von E-Mail-Kampagnen
- Anforderung, die Unzustellbarkeitsrate zu reduzieren und eine Einstufung als unqualifizierter Versender zu vermeiden

Business-Vorteile:

- Verbesserung der gesamten E-Mail Marketing-Performance
- Sicherstellen, dass Ihre Nachrichten die richtigen Zielgruppen erreichen
- Reduzierung der Unzustellbarkeitsquote bei E-Mails und festigen Ihren Ruf als zuverlässiger Versender

Experian

Stellen Sie sicher, dass Ihre E-Mail-Adressen gültig, aktuell und in Gebrauch sind. Wenn Sie saubere E-Mail-Adressen verwenden, gibt das Ihren Kunden die Gewissheit, dass die Informationen, die sie von Ihnen erhalten, hilfreich und auch für sie bestimmt sind.

BUSINESS-FIRST: IHR UNTERNEHMEN STEHT BEI UNS IM MITTELPUNKT, damit Sie Ihre Kunden in den Mittelpunkt stellen können: **Customers first.**

Loqate

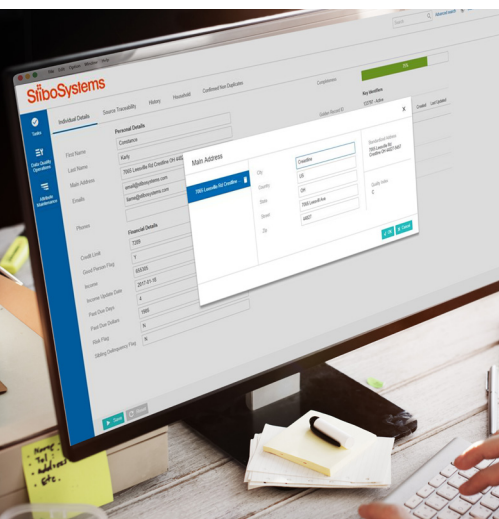
Validieren Sie, ob Adressen tatsächlich existieren und zustellbar sind. Die Adressverifizierung ermöglicht es Unternehmen, für mehr als 240 Länder und Regionen Adressdaten zu verifizieren, zu bereinigen und zu formatieren. So ist sichergestellt, dass alle Aussendungen den richtigen Empfänger erreichen.

Was spricht dafür?

- Adressdaten sind ungenau, veraltet und verhindern eine korrekte Zustellung
- Geschäftsentscheidungen basieren auf unzuverlässigen und ungenauen Kontaktdaten
- Teure Fehler beim Versand durch ungenaue Adressen
- Veraltete Kontaktdaten schwächen die betriebliche Effizienz

Business-Vorteile:

- Verwendbarkeit standardisierter und verifizierter Adressdaten verbessert Abgleichsprozesse
- Auch große Adressmengen einfach verifizieren
- Adressverifizierung zentralisiert über die Kunden-Stammdatenplattform durchführen.
- Überprüfung, ob gespeicherte Adressen gültig sind oder nicht
- Vermeiden teurer Fehler beim Versand, bei Mailings, der Rechnungsstellung und anderen geschäftskritischen Aktivitäten
- Steigerung der Genauigkeit der Adressdaten und Sicherung durch zertifizierte Adressverifizierung (CASS-Zertifizierung) Portorabatte



Was spricht dafür?

- Kundenrufnummern werden nur selten aktualisiert
- Für Rechnungsstellung und Kundensupport sind korrekte Telefonnummern nötig, um den Kunden zu erreichen

Business-Vorteile:

- Überprüfen der Gültigkeit von Rufnummern
- Erkenntnisse darüber, in welchem Netzwerk eine Mobilnummer zuerst registriert war, in welchem Land das Mobilgerät zuletzt genutzt wurde und wann es aktiviert wurde
- Unterstützen der Supportteams mit aktuellen und korrekten Telefonnummern

3GT

Prüfen Sie die Gültigkeit von Telefonnummern. Die Verifizierung von Telefonnummern stellt sicher, dass die erfassten Rufnummern Ihrer Kunden und Lieferanten gültig und aktuell sind. So ist gewährleistet, dass das Unternehmen mit zuverlässigen Kontaktdaten arbeiten kann.

Salesforce

Sie können qualitativ hochwertige Daten innerhalb von Salesforce vorhalten und sich so eine durchgehend einheitliche Ansicht Ihrer Kunden verschaffen, die verifiziert, korrekt und vollständig ist. Mit dieser zertifizierten App können Unternehmen sich innerhalb von Salesforce eine 360°-Rundumansicht ihrer Kunden verschaffen. Zudem bietet die Lösung wichtige Funktionen für die Datenverwaltung, wie Kontaktvalidierung in Echtzeit, Deduplizierung und Stammdatenverwaltung in der App.

Was spricht dafür?

- Mehrere isolierte „Cloud-Dateninseln“ im Unternehmen
- Doppelte, veraltete und nicht konsistente Daten im System
- Die Fähigkeit, relevante Informationen und Erkenntnisse zu nutzen
- Sie wollen eine effiziente Personalisierung sicherstellen
- Konsistenz bei der kanalübergreifenden Kundeninteraktion
- Sie erreichen den von Salesforce erwarteten ROI nicht

Business-Vorteile:

- Anschriften, E-Mail-Adressen und Handynummern direkt innerhalb von Salesforce in Echtzeit validieren
- Fehlerhafte E-Mail-Adressen gleich am Eingangspunkt beseitigen
- Verbesserung der Marketing-Performance und des Kundenerlebnis
- Steigerung des ROI aus Ihrer Salesforce-Investition und gleichzeitige Senkung der Betriebskosten

„Eins von drei CRM-Projekten scheitert aufgrund schlechter Daten.“

- Gartner