

Unabhängiges Marktforschungsunternehmen zeichnet Pitney Bowes Software als einen der führenden Anbieter von Lösungen zur Kundendatenanalyse aus

Stamford (USA)/ München, 08. November 2012 - [Pitney Bowes Software](#) (PBS), ein führender Anbieter für Marketing- und Kommunikationslösungen, wurde im Rahmen des "Forrester Wave™ for Customer Analytics Solutions" Report (4. Quartal 2012) als einer der Marktführer in diesem Bereich ausgezeichnet. Die Marktforscher von [Forrester Research, Inc.'s](#) ermittelten anhand von 70 Kriterien die wichtigsten Software-Anbieter im Bereich Kundendatenanalyse und untersuchten, analysierten und bewerteten die Unternehmen sowie ihre Lösungen. Der Bericht fokussiert sich dabei auf die Bewertung von vier Kernfunktionen, die derzeit im Customer Analytics Markt entscheidend sind: Qualität und Umfang der Analysefunktionen, Handhabung der Lösung, Möglichkeiten der Automatisierung und Benutzerfreundlichkeit. Der Bericht bewertet außerdem die Angebote, die Strategien und die Marktpräsenz jedes Anbieters.

Die PBS Lösungen zur Analyse der Kundendaten erhielten in den Kategorien "Produktstrategie" und "Architektur" die höchsten Bewertungen aller Anbieter. So heißt es im Forrester Wave Report: „Die Lösungen von Pitney Bowes Software konzentrieren sich auf B2C-Kundenanwendungen (Business-to-Consumer), die darauf abzielen, langlebige Kundenbeziehungen zu etablieren. Die Produkte dieses Anbieters bieten eine ausgewogene Mischung aus Benutzerfreundlichkeit und der Möglichkeit zur Automatisierung bestimmter Abläufe sowie fortschrittlicher Analyse und innovativen Algorithmen. Portrait Miner, Portrait Uplift und Portrait Explorer von Pitney Bowes Software stellen ein beeindruckendes Lösungsportfolio für Kundendatenanalysen dar.“

John O'Hara, Präsident von Pitney Bowes Software, erläutert: „In Zeiten von Big Data ist die Kundendatenanalyse für Unternehmen zu einem wichtigen Bestandteil beim Ausbau von Kundenbeziehungen und bei der Steigerung von Umsätzen geworden. Der Forrester Wave Report spielt bei der Entscheidungsfindung der Anwender für eine Kundendatenanalyse sicher eine nicht unerhebliche Rolle. Wir sind stolz, zu einem führenden Anbieter in diesem Bereich ernannt worden zu sein, und wir werden alles dafür tun, diese Führungsrolle auch in Zukunft zu behaupten.“

Ähnlich äußert sich Marc Hirtz, Regional Director Central & Eastern Europe/CIS bei Pitney Bowes Software: "Wir freuen uns über diese Auszeichnung durch die Analysten von Forrester. Die gute Bewertung ist das Ergebnis unserer nachhaltigen Investitionen in die Customer Analytics Lösungen unserer Portrait Software Suite. Damit wird von unabhängiger Seite bestätigt, dass Fachabteilungen Analysen aufgrund der intuitiven Bedienung unserer Lösungen selbst durchführen können und die Nutzung moderner Customer Analytics-Verfahren in Unternehmen dadurch gefördert wird.“

Der Forrester Wave Report führt weiter aus: „Mithilfe solcher Analyselösungen sind Unternehmen dazu in der Lage, Kundendaten auszuwerten und die gewonnenen Erkenntnisse für kundenorientierte und bedarfsgerechte Initiativen einzusetzen, die der Kundenbindung, dem Cross- und Upselling sowie gezielten Marketingkampagnen dienen.“ So bieten Software Lösungen zur Kundendatenanalyse dank

geeigneter Tools, Features und Funktionen die Möglichkeit, explorative, deskriptive und prädiktive Analyse- und Statistiktechniken zur Unterstützung von kundenorientierten Anwendungen zu nutzen.

Zu den KundendatenanalySELösungen von Pitney Bowes Software zählen **Spectrum, Portrait Explorer, Portrait Miner und Portrait Uplift.**

Spectrum unterstützt das Master Data Management und bietet analytische Funktionen, um komplexe Datenbeziehungen und –hierarchien interner Unternehmensdaten herzustellen, zu analysieren und intelligent zu nutzen. Diese Informationsbasis kann auch um externe Daten, wie sie z. B. in Sozialen Netzwerken oder im Rahmen von Big Data-Umgebungen vorkommen, erweitert werden. So integriert Spectrum die Themen Datenqualität, Datenintegration und Master Data Management mit räumlichen, sozialen und prädiktiven Analysefunktionen zu einer einzigen umfassenden Lösung. Dank dieser Kombination liefert die Lösung aussagekräftige Informationen für eine kanalübergreifende, effiziente sowie effektive Kundeninteraktion und -kommunikation.

Portrait Explorer umfasst leistungsstarke Datenanalysefunktionen und erleichtert die Verwaltung und Organisation komplexer „Big Data“ Bestände über eine anwenderfreundliche und intuitive Benutzeroberfläche. Geschäftsanwender erhalten direkten Zugriff auf Kundendaten und können anhand eigener Ad-hoc-Abfragen und -Berichte schnell die benötigten Informationen abrufen, um ein besseres Kundenverständnis zu erlangen.

Portrait Miner ist eine Analyselösung zur Erstellung von Vorhersagemodellen, die von Geschäftsanwendern genutzt werden kann, um ein detailliertes Bild ihrer Kunden zu erhalten, mögliche Geschäftschancen aufzudecken, eine optimale Segmentierung vorzunehmen und Aussagen über das künftige Kundenverhalten treffen zu können. Dank leistungsstarker 3D-Datenvisualisierung und schneller Uplift-Modellierung deckt sie entscheidende Querbeziehungen zwischen verschiedenen Daten auf und liefert auf Tastendruck präzise Trend-Scores. Dies erhöht die Genauigkeit prädiktiver Modelle und sorgt für eine sehr viel schnellere Bereitstellung von Analyseergebnissen.

Portrait Uplift geht weit über klassische Modellierungsansätze hinaus, die lediglich kaufwillige Kunden identifizieren. Mit Portrait Uplift können die Marketingaktivitäten gezielt auf diejenigen Kunden ausgerichtet werden, die positiv auf Werbebotschaften reagieren, während Kunden, die sowieso kaufen wollen, auf keinen Fall kaufen oder negativ reagieren könnten, ausgesondert werden.

Über Pitney Bowes Software

Pitney Bowes Software versetzt als Anbieter von Multichannel-Kommunikationslösungen, Unternehmen in die Lage, ihre Daten und Botschaften zielgerichtet aufzubereiten, um eine bedarfsgerechte Interaktion mit ihren Kunden zu etablieren. Durch die Integration von Datenmanagement, Location Intelligence & GIS, Predictive Analytics und Customer Communication Management unterstützt PBS den Aufbau langlebiger Kundenbeziehungen. Die integrierbaren Lösungen reduzieren die Kosten und fördern gleichzeitig die operative Leistungsfähigkeit bei jedem einzelnen Kundenkontakt.

Pitney Bowes Software ist ein hundertprozentiges Tochterunternehmen der Pitney Bowes Inc (NYSE: PBI), einem der Marktführer im Bereich Customer Communication Management. Weitere Informationen finden Sie unter: www.pitneybowes.de/software

Pressekontakt PBS Deutschland

GlobalCom PR-Network GmbH
Wibke Sonderkamp / Martin Uffmann
Münchener Str. 14
85748 Garching
Tel. +49 89 360 363-40 /-41
wibke@gcpr.net / martin@gcpr.net
www.gcpr.net