

KUNDENDATENANALYSE

IM ZENTRUM STEHEN

IHRE KUNDEN

« Nur wer die Kunden kennt, kann die notwendigen Massnahmen zur Minimierung der Forderungsverluste ergreifen. Mit der initialen Analyse des Kundenbestandes gewinnen Sie die hierfür notwendigen Erkenntnisse. »

Raphael Wilhelm, Produktmanager, Creditreform AG

Kundennutzen

Die Bonitätsinformationen von Creditreform helfen, Forderungsverluste wirksam zu vermeiden. Der risikogerechte Einsatz von Wirtschafts- und Bonitätsauskünften setzt aber voraus, dass man die Kundenstruktur kennt. Unsere Kundendatenanalyse liefert alle relevanten Informationen auf einen Blick. Übersichtlich und schnell.

Die Basis für ein funktionierendes Forderungsmanagement ist die genaue Kenntnis der Kundenstruktur. Man unterscheidet zwischen Geschäftskunden (Business) und Privatkunden (Consumer). Wenn bei einem Kunden keine eindeutige Identifizierung möglich ist, müssen die Stammdaten angepasst werden. Ohne verlässliche Daten zum Firmensitz oder zum Wohnort bei Privatpersonen, ist eine seriöse Bonitätsbeurteilung gar nicht möglich. Der erste Schritt einer Kundendatenanalyse ist folglich die Überprüfung des vorhandenen Kundendatenstamms.

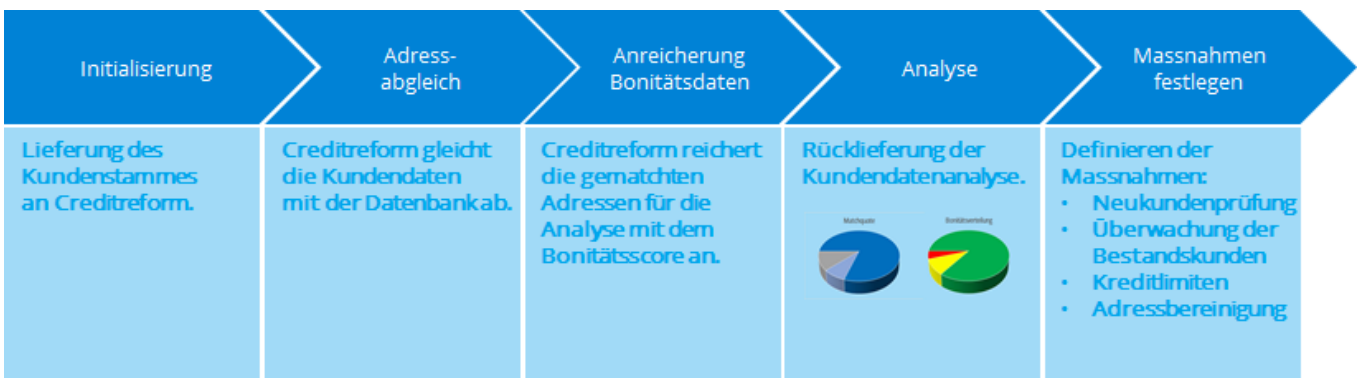
Identifikation

Die Adressen aus dem gelieferten Kundenstamm werden mit unserer Datenbank abgeglichen. Dieser so genannte Adressmatch beruht auf verschiedenen Suchfunktionen. Wer von Anfang an auf der sicheren Seite sein möchte, legt neue Kundenstammdaten direkt über unseren Referenzdatenbestand an. Dank der Crefo-Nummer, unserem externen Identifikationsschlüssel, wird sichergestellt, dass alle Adressen gültig sind.

Datenanalyse

Creditreform analysiert die abgeglichenen Daten und liefert Ihnen eine fundierte Beurteilung des gesamten Kundenbestandes zurück. Sie müssen uns lediglich ein File mit Ihren Kundenadressen zustellen; das Format spielt keine Rolle. Wir übernehmen den Rest. Die Anreicherung mit zusätzlichen Bonitätsinformationen ist jederzeit möglich. Diese können für weitere Massnahmen oder Prozessabläufe, direkt in Ihr CRM übernommen werden.

Ablauf der Kundendatenanalyse



Vorgehen

Sie selektieren diejenigen Ihrer Kunden, über die Sie eine Kundendatenanalyse machen möchten. Bei regelmässigen Bestandskunden empfiehlt es sich, den gesamten Bestand zu selektieren. Für die Analyse am besten geeignet ist ein Textfile im .csv-Format.

Übermitteln Sie uns das File entweder über den verschlüsselten Dateiupload auf crediweb.ch oder vereinbaren Sie mit Ihrem Kundenberater eine alternative Übermittlungsmethode, die den Sicherheits- und Datenschutzaspekten gerecht wird.

Nach erfolgter Analyse besprechen wir die weiteren Möglichkeiten:

- Nicht gematchte Adressen:
Bei diesen sollten Sie die Stammdaten überprüfen, damit eine Identifikation möglich wird.
- Auslieferung der Ergebnisse:
Möchten Sie die detaillierten Ergebnisse erhalten, um beispielsweise die Kunden mit schlechter Bonität zu erkennen, wenden Sie sich an Ihren Kundenberater.

Preise

- | | |
|---------------------|------------------------------|
| - bis 2'500 Kunden | im Mitgliedbeitrag enthalten |
| - bis 5'000 Kunden | CHF 1'000 |
| - bis 7'500 Kunden | CHF 1'400 |
| - bis 10'000 Kunden | CHF 1'800 |
| - bis 15'000 Kunden | CHF 2'600 |
| - bis 20'000 Kunden | CHF 3'200 |
| - Grössere Mengen | nach Absprache |

Voraussetzungen

- Mitgliedschaft bei Creditreform

Individuelle Anreicherungen

Creditreform bietet die Möglichkeit, Ihre Kundenstammdaten mit weiteren Merkmalen anzureichern. Wenden Sie sich an Ihren Kundenberater für weitere Informationen.