

# Segmentierung Firmenkunden in macsi

◆ Überblick



**banking  
partner**

Beratung  
Marketing  
Training



Beratung  
Marketing  
Training

*„Banking-Partner bietet Ihnen die Möglichkeit, schnell und bequem eine eigenständige Firmenkundensegmentierung durchzuführen.“*



Warum ist eine regelmäßige Segmentierung der Firmenkunden wichtig? Diese Frage stellen sich manche Sparkassen und darauf gibt es viele Antworten.

Um die Individualität der gewerblichen Kunden zu berücksichtigen, ist es sinnvoll, diese in Gruppen einzuteilen. Je homogener die Kundengruppe, desto zielgruppenspezifischer ist die Betreuung, angefangen beim Beratertyp und der Produktpalette bis hin zu Kundenbindungs- und den dazugehörigen Kundenanspracheinstrumenten wie bspw. den Ereignissen und Kampagnen.



Die Segmentierung ist also kein Selbstzweck sondern dient der individuelleren Beratung von Kunden zur aktiven Hebung von Ertragspotenzialen. Wird eine Segmentierung nicht regelmäßig erneuert, besteht die Gefahr, dass die Beratung in Bezug auf die Betreuungskonzepte am Bedarf der Kunden vorbeigeht. Kundentyp gesteuerte Ereignisse bringen keinen Mehrwert in der Beratung und kostenintensive Personalkapazitäten werden so für die falschen Kunden eingesetzt. Eine Abwanderungsgefahr des Kunden durch Unzufriedenheit droht.



*„Die Segmentierungen mit **m**acsi sind standardisiert oder individuell möglich - Sie entscheiden. Unsere erfahrenen Berater unterstützen Sie dabei ganzheitlich - von der Planung bis zur Kundenüberleitung.“*

**Sebastian Kannstädter, Leiter IT-Systeme**



## Vorgehen

Im ersten Schritt erfolgt ein Datenabzug der gewerblichen Kundenverbände und den dazugehörigen Produkten. Hierbei können die Standard-Selects von Banking-Partner genutzt werden, die für Ihre Sparkasse auch individualisiert werden können. Mit Datenimport in **m**acsi werden die Produkte zugeordnet und die Segmentierungsparameter eingestellt. Durch die Banking-Partner-Mustervorlagen (bspw. zur Umsetzung von VdZ FK) ist die Segmentierung einfach und bequem.

Für mehr Individualität können auch eigene/abweichende Segmentierungsparameter hinterlegt werden. Nehmen Sie beliebig viele Berechnungen vor und finden Sie Ihr optimales Wunschergebnis – ganz ohne Mehrkosten.

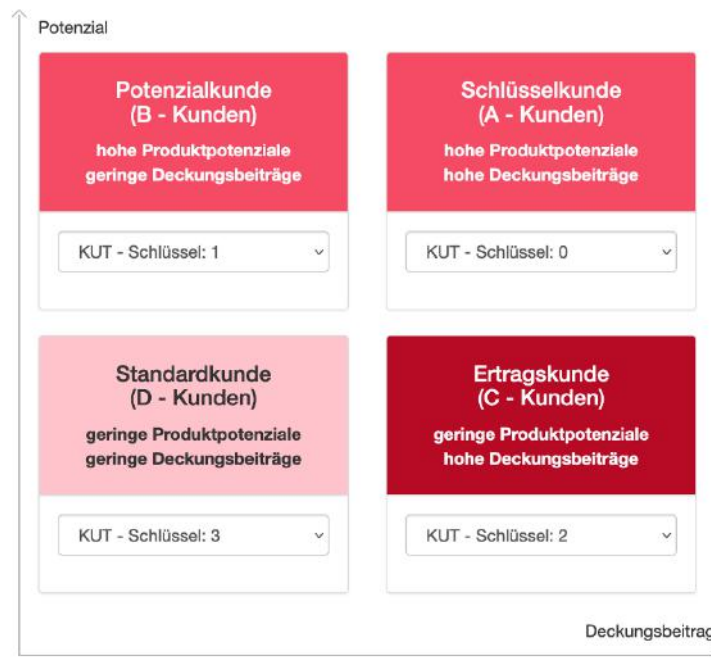
**Segmentierungsparameter** – Parametrisieren Sie die Segmente und Branchen nach **Kategorien**

Umsatz					
Gesamtobligo					
Branchen	Segmente				
	Gewerbliche Servicekunden	Geschäftskunden	Gewerbekunde	Firmenkunde	Unternehmenskunde
	0 <input type="text"/> Alle	0 <input type="text"/> Alle	0 <input type="text"/> Alle	0 <input type="text"/> Alle	0 <input type="text"/> Alle
Keine	<input type="text"/> 1	<input type="text"/> 1	<input type="text"/> 100000	<input type="text"/> 750000	<input type="text"/> 5000000
Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	<input type="text"/> 1	<input type="text"/> 1	<input type="text"/> 100000	<input type="text"/> 750000	<input type="text"/> 5000000
Produktion, inkl Rohstoffgewinnung + Verkehr und Nachrichten	<input type="text"/> 1	<input type="text"/> 1	<input type="text"/> 100000	<input type="text"/> 750000	<input type="text"/> 5000000

Die Grobsegmentierung wird durch eine ABCD-Potenzialsegmentierung ergänzt. Entdecken Sie je Kundenverband die Produkt- und Ertragspotenziale im Vergleich zu anderen Kunden des gleichen Segments. Die optionale zusätzliche Berechnung der DSGVO-Zielgruppe (bspw. Freiberufler) liefert Ihnen weitere Informationen für eine potenzialorientierte Kundenverteilung.



Alle Ergebnisse münden in den Kundentyp, der in OSPlus die Grundlage zum Kundenkontaktmanagement und der Ereignis-/Kampagnensteuerung ist. Der in macsi inkludierte KUT-Generator erstellt aus Grob- und Potenzialberechnung den gewünschten Kundentyp auf Verbund- und Einzelkundenebene. Ideal für eine spätere Kundenüberleitung und Massendatenänderung.



Grobsegment	Kundentyp-Schlüssel	Auswahl KUT Konfiguration	1. Stelle	2. Stelle	3. Stelle
Unternehmenskunde	1	Grobsegmentierung	1	Potenzialsegmentierung	Fester Wert 0
Firmenkunde	2	Grobsegmentierung	2	Potenzialsegmentierung	Fester Wert 0
Kommunikanten	9	Grobsegmentierung	9	Potenzialsegmentierung	Fester Wert 0

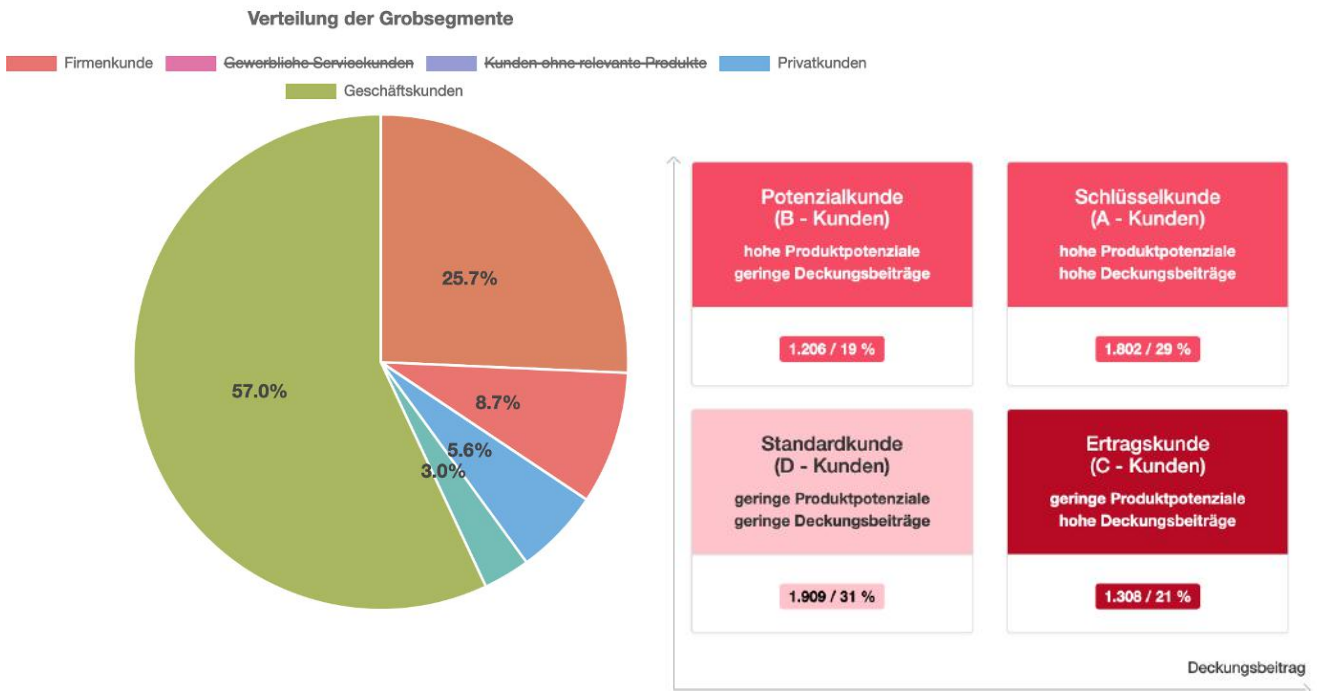
Sofern Sie neben der Firmenkunden- auch eine Privatkundensegmentierung in macsi durchgeführt haben, können Sie im letzten Schritt beide Segmentierungen miteinander verknüpfen. Entscheiden Sie über den zukünftigen Kundentyp, wenn der Kunde in beiden Segmentierungen enthalten ist (bspw. N-Person mit Familie) und schaffen Sie Transparenz in der Kundenzählung.



## Zielbild/Ergebnisse

Die Segmentierung in **masci** ist so individuell wie Sie es benötigen. Egal ob Ihre Parameter umgesetzt oder eine VdZ FK-Segmentierung durchgeführt werden soll – Sie segmentieren beliebig oft und das ohne Mehrkosten. Innerhalb weniger Minuten erhalten Sie das Ergebnis zur weiteren Verwendung.

Je Kundenverbund bzw. Einzelkunde wird ein Kundentyp erstellt, der später per Massendatenänderung in OSPlus gespeichert werden kann. Bei gleichzeitiger Nutzung der Privatkundensegmentierung in **masci** können Sie beide Segmentierungen miteinander verbinden.



Intelligente (grafische) Auswertungen runden die Segmentierung ab. Neben einer Übersicht zur Verteilung der Kunden stehen Ihnen bspw. auch Informationen zum Hintergrund des Segmentierungsergebnisses zur Verfügung.

Idealerweise übertragen Sie die Berechnungsergebnisse direkt in das **masci**-Modul „Personalbemessung Vertrieb“ und berechnen dort die notwendigen Beraterkapazitäten anhand der Mindestkontakte.

PASSION LED US HERE

## Ihre Vorteile

- ✓ Sie segmentieren beliebig häufig – ohne Mehrkosten.
- ✓ Setzen Sie VdZ FK oder Ihre individuellen Parameter um.
- ✓ Erhalten Sie einen fertigen Kundentyp je Kundenverbund bzw. Einzelkunde.
- ✓ Optional können Sie auch die DSGVO-Zielgruppen und die ABCD-Potenziale berechnen.
- ✓ Nutzen Sie die Daten für das Leasing-Potenzial-Modul oder zur Personalbemessung.
- ✓ Es werden keine personenbezogenen Daten verarbeitet – nur anonymisierte Informationen werden in **m**acsi importiert.
- ✓ Nehmen Sie die Segmentierung mit oder ohne Banking-Partner vor.

## Interesse?

Dann kontaktieren Sie mich!



### Thomas John, Leiter Vertrieb

+49 (0) 5523 99880-37  
t.john@banking-partner.de

Banking-Partner  
Beratungsgesellschaft mbH  
Poststr. 6  
37441 Bad Sachsa

