

macsi - Der Standard für die Segmentierung von Privat- und Firmenkunden

◆ Überblick



**banking
partner**



Beratung
Marketing
Training



„Mit dem Tool „macsi“ konnten wir eine zielgruppengerechte Segmentierung unserer Privat- und Firmenkunden vornehmen. Die Anwendung kann dabei zusätzlich zu den DSGVO-Schablonen auch hausindividuelle Parameter adressatengenau ermitteln. Neben der Darstellung der Grobkundensegmente hat uns die Möglichkeit zur Feinsegmentierung in den Bereichen Kundenpotenziale und Kanalaffinitäten überzeugt.“

Maik Hausmann, Kreissparkasse Stade



Aktuelle Vertriebskonzeptionen setzen mit dem Ziel einer rentabilitätsorientierten Erschließung des eigenen Kundenbestands verstärkt auf eine Fokussierung innerhalb des Privatkundengeschäfts. Oftmals findet eine Kundensegmentierung nur alle drei bis fünf Jahre statt. Dies hat zur Folge, dass Betreuungsrelationen und MAK-Bedarf nicht oder fehlerhaft festgelegt werden sowie eine zielgruppengerechte Beratung bzw. Kundenansprache mittels Ereignisse und Kampagnen nicht stattfindet.

Modulare Lösung



Zielbild

Die Kundensegmentierung berücksichtigt die zentralen Verbandsempfehlungen zur Privatkundensegmentierung, die einfach auf die jeweilige Situation Ihres Instituts angepasst werden können. Über verschiedene Vorlagen lassen sich die Abweichungen der zentralen Empfehlungen mit individuellen Parametern vergleichen. Eine automatische Ermittlung von Potenzialkunden mit einem ABCD-Cluster unterstützt Sie bei der Umsetzung des Kundenkontaktmanagements. Die Parameter können jederzeit eigenständig für die Segmentierungen angepasst werden und Neusegmentierungen regelmäßig ohne Zusatzkosten wiederholt werden. Eine Wiederholung der durchgeführten Segmentierung zur Aktualisierung der Kundensegmente ist ohne weitere externe Unterstützung möglich.



IHRE SCHRITTE ZUM ERFOLG

1. Individuelle Vorbereitung der Workshops und Bereitstellung der notwendigen Unterlagen
2. Diskussion und Definition der Segmentierungskriterien und Kundensegmente
3. Überführung der Ergebnisse in den Kundentyp in OSPlus und ggf. Durchführung der Kundenüberleitung

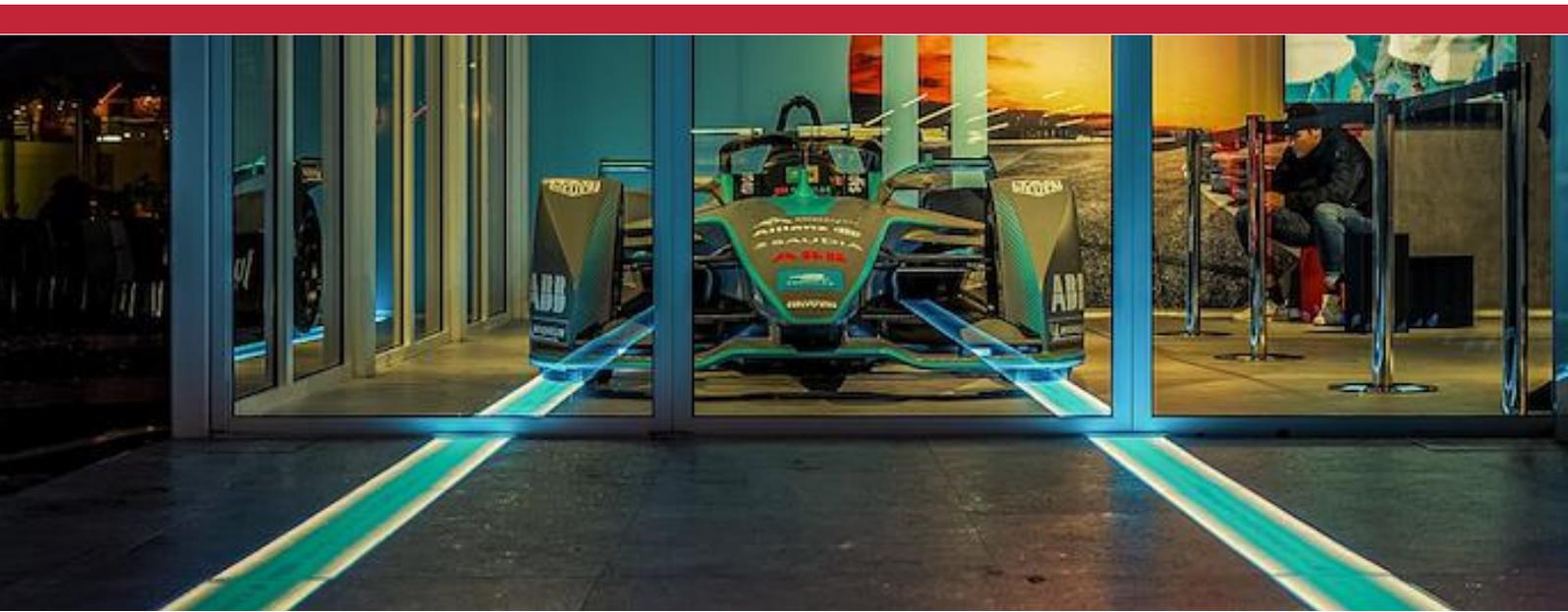
Vorlagen Kategorien Kinderabzüge Sparfähigkeit Segmente Alters-segmente Vorsegmentierung **Segmentierungsparameter** Berechnung Auswertungen

Segmentierungsparameter – Parametrisieren Sie die Segmente und Alterssegmente nach Kategorien

| |
|--|
| Gesamtvermögen |
| Sparfähigkeit |
| Einkommen |
| Student |
| Akademischer Berufseinsteiger |
| Baufinanzierung |
| Produkte |
| Produkte zur Separierung Kunden unter 30 |
| Gesamtvermögen IK |
| Wertpapiermögen |

So wird's gemacht:

1. Auswertung der Kundenverbände sowie Abzug aller relevanten Daten aus OSPlus
2. Abstimmung der Segmentierungs- und Potenzialparameter und Durchführung einer kurzen Basisadministration
3. Berechnung der Kundensegmentierung in „Echtzeit“ – Ergebnisse stehen innerhalb von wenigen Sekunden zur Verfügung
4. Automatische Generierung einer Importdatei für Übernahme der Ergebnisse in OSPlus



Innovative Segmentierungslösung: Grob- und Potenzialsegmentierung

Berechnung der Kanalaffinitäten: Stationär, Multikanal, Online, Telefon

KUT-Generator: Zusammenführung von PK- und FK-Segmentierung

Zeitmessung: Vertrieb, EB/Payment, Marktfolge mit intelligenten Auswertungen

**Interaktiver Ressourcenplaner,
(als Stand-alone Lösung oder in Kombination mit der Segmentierung)**

**Personalbemessung
(Vertriebsmanagement, Medialer Vertrieb und Marktfolge)**

Viele Praxistipps und ausführliche Handbücher



mehr als 100 Parameter zur vollständigen und umfangreichen Betrachtung der Kanalaffinitäten

Hinweise zum Datenschutz

- Banking-Partner verarbeitet ausschließlich anonymisierte Daten.
- Eine aktuelle OPDV-Freigabeerklärung sowie eine TÜV-Zertifizierung nach ISO 9001 liegen vor.
- Das Hosting erfolgt bei der Firma Axilaris, einer 100% Tochter der Sparkasse Chemnitz.



Vom Anfang bis zum Ende, das beste Erlebnis.

Ermittlung einer potenzialorientierten Privatkundensegmentierung ohne tiefgehende technische Kenntnisse durch die Vertriebssteuerung

Diverse implementierte Auswertungsansichten: z. B. Wanderungsmatrix, Auswertung nach OE

Ergebnisdatei auf Einzelkunden- sowie Verbundebene für jeden Berechnungsschritt verfügbar

Fokussierung der begrenzten Personalressourcen unter Berücksichtigung der eingeschränkten vertriebsaktiven Zeit der Berater auf Top-Segmente mit hohen Vertriebspotenzialen

Wiederholung der durchgeführten Segmentierung zur Aktualisierung der Kundensegmente ohne weitere externe Unterstützung möglich



Ihre Vorteile

- ✓ TÜV zertifizierte Segmentierung für Privat- und Firmenkunden
- ✓ Individuelles Lizenzmodell und attraktive Kostenstruktur
- ✓ Keine separate Infrastruktur
- ✓ Einfach zu handhabende Weblösung
- ✓ Sehr hohe Anpassungsmöglichkeiten
- ✓ Berücksichtigung von Potenzialen und Zielgruppen in den Segmenten
- ✓ Umfassende Berücksichtigung von Kanalaffinitäten
- ✓ Simulation und Visualisierung unterschiedlichster Segmentierungsansätze
- ✓ Diverse Reports wie z.B. Wanderungs-Matrizen zwischen den Segmenten alt/neu
- ✓ Segmentierung innerhalb weniger Minuten
- ✓ Datenbasis OSPlus

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

