prudsys RDE | Scoring

- Kundenindividuelle Optimierung von Marketing- und Verkaufsmaßnahmen
- Prävention von Warenkorbabbrüchen
- Erkennung von Betrugsversuchen

Das Modul prudsys RDE|Scoring ermöglicht Prognosen zum Kunden-/Nutzerverhalten in Echtzeit bzw. Batch unter Einbeziehung individueller Stammdaten, z.B. für Kundenselektionen im Direktmarketing, kundenindividuelle Einzel-Prognosen, Betrugserkennung oder frühzeitige Erkennung von Kaufabbrüchen.

Das Modul prudsys RDE|Scoring erleichtert die Vorhersage bestimmter Nutzerreaktionen auf Grund von Profilinformationen und Verhaltensmustern. Klassisches Einsatzgebiet ist die Optimierung von Mailings im Hinblick auf die Reaktionswahrscheinlichkeit der Empfänger. Durch die Integration des Scorings in die Echtzeit-Welt der prudsys RDE ergeben sich zusätzlich völlig neue Lösungsszenarien, unter anderem die Vorhersage und Prävention von Kaufabbrüchen, die Verhinderung von Betrugsversuchen oder die Klassifizierung der Online Shop Besucher in Neu- oder Bestandskunden.

Vorteile

- Optimale Ausschöpfung des Kundenpotenzials
- Vollautomatische, halbautomatische oder manuelle Arbeitsweise
- Berücksichtigung des Nutzerverhaltens durch Echtzeit-Lernen
- Einbeziehung großer historischer Datenmengen durch patentierte Verfahren möglich

Funktionsweise

Unter Einbeziehung individueller Stammdaten (historische Daten bzw. Echtzeit-Daten) berechnet und aktualisiert das Modul RDE|Scoring Entscheidungsmodelle zur Prognose vorgegebener Zielparameter. Die hierbei zur Anwendung kommenden Verfahren sind in der Lage, diese Modelle sowohl a priori, d.h. im Voraus einer geplanten Aktion, als auch in Echtzeit, d.h. parallel zu einer laufenden Aktion, zu berechnen.

Key features: prudsys RDE|Scoring

Algorithmen (Algorithmenanzahl 10) z.B.:

- Univariate/multivariate Entscheidungsbäume
- Bayessche Netze
- Support Vector Machine
- Patentierte Large Data Sparse Grids

Integrierte Erfolgsmessung:

- Unterstützung von A/B- und multivariaten Tests
- Echtzeit Statistiken

Ausgabekanäle:

- Internet
- Call Center
- Versandhandel
- Stationärer Handel (in Verbindung mit Kundenkarten)

Einsatzgebiete:

- Früherkennung von Warenkorb-Abbrüchen im Online Shop
- Prognose des Reaktionsverhaltens (im Echtzeit- oder Batchbetrieb)
- Response-Optimierung bei Mailings oder im Call Center
- Online Shop Personalisierung

FL_RDE-RE_060511

Erfolgreiche Kaufabschlüsse durch intelligente Kaufanreize

Verringern Sie Kaufabbrüche im Online Handel und bieten Sie Besuchern mit hohem Abbruch-Risiko individuelle Kaufanreize.

- Weniger Kaufabbrüche
- Effiziente Kundenansprache
- Bessere Kundenbindung

Jeder Online Shop Betreiber fürchtet sie: Kaufprozesse, die vor erfolgreichem Abschluss abgebrochen werden. Die Gründe dafür sind vielfältig. Hier ist der Shop Betreiber gefordert, die aus dem persönlichen Verhalten des Kunden resultierenden Abbruchwahrscheinlichkeiten frühzeitig zu erkennen und präventiv darauf zu reagieren. Individuell auf den jeweiligen Kunden abgestimmte Kaufanreize und Serviceangebote vermindern das Risiko eines Kaufabbruches im Online Handel und bringen Kaufprozesse erfolgreich zum Abschluss.

Als Kaufanreize eignen sich insbesondere Maßnahmen aus dem one-to-one Marketing:

- Angebote mit persönlicher Relevanz
- Rabattaktionen
- Erlass von Versandkosten
- Individuelle Zahlungsmodalitäten
- Incentives
- u. v. m.

Die in dem Modul prudsys RDE | Scoring verfügbaren Verfahren zur Echtzeitanalyse ermöglichen eine Vorhersage zukünftigen Verhaltens. Das Modul erlaubt somit Prognosen über mögliche Warenkorbabbrüche und eine am Profil des jeweiligen Kunden ausgerichtete Auswahl erfolgsversprechender Kaufanreize. Für eine positive Kosten-Nutzen-Relation der Maßnahme werden dabei vorrangig diejenigen Kunden angesprochen, deren Abbruchwahrscheinlichkeit einen bestimmten Schwellenwert überschreitet. Das Modul prudsys RDE | Scoring verringert somit messbar die Wahrscheinlichkeit von Warenkorbabbrüchen und trägt maßgeblich zum wirtschaftlichen Erfolg des Shopbetreibers bei. Ebenso lässt sich das Modul zur Früherkennung von Betrugsversuchen im Handel und zur Responseoptimierung bei Mailingaktionen einsetzen. Auf Basis von historischen Daten werden zunächst Data Mining Modelle erstellt, die die Berechnung der Abbruchwahrscheinlichkeit für den einzelnen Besucher ermöglichen. Diese Modelle werden anschließend in die Online Umgebung überführt. Dort lernen sie automatisch und in Echtzeit basierend auf dem Besucherverhalten und der Besucherreaktionen auf die angebotenen Incentives nach.

Die prudsys RDE arbeitet datenschutzrechtlich konform. Die benötigten anonymisierten online Daten werden ausschließlich zum sofortigen Verbessern des Kundenmodells genutzt. Eine Speicherung dieser Daten ist somit nicht mehr nötig.

Ihre Ansprechpartnerin

Tina Stopp
Leitung Vertrieb
Tel.: +49 371 27093-21
E-Mail: sales@prudsys.de

prudsys AG
Zwickauer Str. 16
Deutschland
09112 Chemnitz
Tel.: +49 371 27093-0
Fax: +49 371 27093-90
E-Mail: info@prudsys.de
URL: www.prudsys.de

prudsys RDE Module

RDE | Recommendations | RDE | Newsletter | RDE | Pricing | RDE | Scoring | RDE | Data Cleansing | RDE | Assortment Planning