

Search Software America und MSP-Angebot von Primeresponse bilden zusammen intelligente Datenverwaltung und Qualitätssicherung für Customer Relationship Management-Lösungen

Sonning Common, England (ots-PRNewswire) - Joint Venture ermöglicht internationaler Hotelkette den Aufbau rentabler Kundenstrukturen

Search Software America (SSA), ein innovativer und global agierender Anbieter von Recherchesoftware für intelligente Datenverwaltung und Qualitätssicherung in Systemen mit kritischen Informationen, gab eine Zusammenarbeit mit PrimeResponse (NASDAQ und EASDAQ: PRME), einem im B2C-Marketing führenden Unternehmen, bekannt. Die Software SSA-NAME3 soll im Rahmen des Marketing Service Provider (MSP)-Angebots von PrimeResponse in dessen Programmpaket für E-Marketing-Lösungen integriert werden. Mit dieser Lösung können unterschiedliche Datenquellen katalogisiert sowie verschiedene Datenstrukturen kombiniert werden, um so eine nahtlose Kommunikation zwischen allen Bereichen der Kundenverwaltung zu ermöglichen und die moderne Customer Relationship Management (CRM)-Lösung Prime@Vantage.com von PrimeResponse zu erweitern.

PrimeResponse integriert die leistungsfähige SSA-NAME3-Software von SSA in seine ASP-Struktur der Prime@Vantage.com-Angebote, um so seinen Kunden eine optimierte Verwaltung ihrer Kunden- und Interessentendaten zu ermöglichen. Die Fähigkeit von SSA-NAME3, Daten zu suchen, aufzufinden, zu kombinieren und zuzuordnen wird zu den Möglichkeiten von Prime@Vantage.com hinzugefügt, zu denen die Analyse, Planung, Ausführung und Rückverfolgung von 1:1-Marketingstrukturen in automatisierten Kampagnen über verschiedene Medien zählen. Diese integrierte Marketing-Lösung ermöglicht den Unternehmen außerdem die Katalogisierung von Kunden, so dass jeweils zum geeigneten Zeitpunkt die geeigneten Daten zur Verfügung stehen.

"Durch unsere Zusammenarbeit mit SSA können wir Marketingfirmen eine Lösung bieten, mit der diese maßgeschneiderte Marketingkampagnen entwickeln können, die über eine noch höhere Datensicherheit verfügen", sagte David Allen, Director of Applications Hosting bei PrimeResponse. "Dadurch können unsere Kunden ihrerseits eine stärkere und dauerhaftere Kundenbindung aufbauen".

Diese leistungsfähige Lösung wurde von PrimeResponse bereits für die Forte Hotel Group implementiert, eines der weltweit führenden Hotel- und Freizeitunternehmen mit ca. 440 Anlagen in aller Welt. Die Software dient hier zum Aufbau von Kundenbeziehungen und zur Erstellung einer Kundendatenbank mit verlässlichen Daten. Forte verwendet die kombinierte Lösung zur Rückverfolgung von täglich aus mehr als 55 Ländern mit mehr als 200 Hotelanlagen der Ketten Le Meridien, Heritage Hotels und Posthouse eingehenden Kundendaten.

Forte ist nun in der Lage, seine täglich wachsenden Kundendaten zu sammeln und genau zu katalogisieren. So wird beispielsweise festgehalten, in welchen Bars, Restaurants oder Freizeitanlagen die Kunden ihre Zeit verbringen und ihr Geld ausgeben. Auf diese Weise kann Forte genau auf die jeweiligen Kundenbedürfnisse zugeschnittene Marketingkampagnen entwickeln.

"Als global agierendes Unternehmen mit einem enormen wöchentlichen Transaktionsvolumen sind wir uns der Bedeutung eines hohen Qualitätsniveaus unserer Kunden- und Interessentendatenbanken bewusst", sagte Raj Patel, Data Warehouse Manager, Forte Hotel Group. "Die Lösung von SSA und PrimeResponse ermöglicht uns die Katalogisierung und Verwaltung unserer Daten, so dass wir in der Lage sind, unsere Kunden besser kennen zu lernen, unsere Leistungen an diese anzupassen und maßgeschneiderte Marketingkampagnen durchzuführen, durch die wir die Kundenbindung sowie unsere Rentabilität erhöhen."

"Eine intelligente und qualitativ hochwertige Verwaltung von Kundendaten stellt den Schlüssel zum Erfolg eines Unternehmens dar. Durch eine korrekte Katalogisierung individueller Kunden innerhalb der Datenbank werden die Kundenbindung erhöht und verlängert sowie die Einnahmen gesteigert", sagte Kevin Heimbaugh, Managing Director, SSA, Großbritannien und Europa. "Die SSA-NAME3-Software in Kombination mit Prime Vantage von Primeresponse stellt einen Durchbruch im Customer Relationship Management dar."

Über Search Software America

Search Software America (SSA), ein Geschäftsbereich der SPL WorldGroup, ist ein Privatunternehmen mit Niederlassungen in Großbritannien, den USA, Australien und Südamerika. Search Software America entwickelt und vertreibt internationale Softwareprodukte, die es Unternehmen ermöglichen, auf effizientere Weise Kundendaten in

ihren Computersystemen und Netzwerkdatenbanken zu suchen, aufzufinden, zu kombinieren und zuzuordnen. Search Software America ist auf Software-Lösungen spezialisiert, die eine intelligente Datenverwaltung und Qualitätssicherung in Systemen mit kritischen Informationen ermöglichen. In den 14 Jahren seines Bestehens hat sich SSA einen beachtlichen Kundenkreis aus mehr als 375 Organisationen aufgebaut, zu dem AT&T, Barclays, Equifax, GE Capital, KPMG, UNISYS, VISA, Zurich Financial Services sowie zahlreiche staatliche Behörden zählen. Weitere Informationen zu SSA erhalten Sie unter <http://www.searchsoftware.co.uk> oder unter der Telefonnummer +44 118 972 4472.

Über Prime Response, Inc.

Prime Response, Inc. (NASDAQ, EASDAQ: PRME) ist im Sektor des Consumer Relationship Marketing führend. Einige der größten Unternehmen der Welt arbeiten mit Prime Response in den Bereichen Brancheexpertise und Innovation zusammen. Die Produktsuite Prime@Vantage von Primeresponse erhöht die Rentabilität von Marketinginvestitionen und ermöglicht den Aufbau dauerhafter und gewinnbringender Kundenbindungen. Die Prime@Vantage-Lösung für Customer Relationship Marketing hilft Organisationen bei der Analyse, Planung, Optimierung, Ausführung und Rückverfolgung von Direktmarketing-Initiativen sowohl auf herkömmlichem Wege (Post, Call-Center und Werbung) als auch über die neuesten elektronischen Medien (Internet, E-Mail und Handy). Anhand einer detaillierten Aufstellung sämtlicher Kundendaten können die Unternehmen zum geeigneten Zeitpunkt über das geeignete Medium der geeigneten Person die entsprechenden Informationen zukommen lassen, um so die Marketing-Effizienz zu erhöhen und ihre Kunden optimal zu betreuen. Primeresponse besitzt Niederlassungen in Cambridge, Massachusetts (Unternehmenszentrale), London (internationale Zentrale), Antwerpen, Chicago, Denver, Frankfurt, Melbourne, Minneapolis, München, New York, Paris, San Francisco, Singapur und Sydney. Weitere Informationen unter <http://www.primeresponse.com>, marketing@primeresponse.com oder +44 20 8400 3000.

Über Forte Hotel Group und dessen Geschäftsbereich Granada

Forte Hotel Group ist das größte Hotelunternehmen in Großbritannien und liegt europaweit an dritter Stelle. Es verfügt über ca. 440 Hotels und Freizeitanlagen in weltweit 55 Ländern. Forte wurde bereits mehrfach ausgezeichnet und betreibt 4 unterschiedliche

Hotelketten: 125 internationale Le Meridien-Hotels der gehobenen Preisklasse, 44 traditionelle Heritage-Hotels, 79 Posthouse-Hotels der mittleren Preisklasse sowie 195 preisgünstige Travelodge-Hotels in Großbritannien. Zur Gruppe gehört außerdem einer der führenden Fitness-Anbieter in Großbritannien, Granada Health & Fitness, der dort über die höchste Mitgliederzahl verfügt. Dieser Geschäftsbereich unterhält 123 Fitness-Clubs mit 83.000 Mitgliedern. Weitere Informationen auf der Website unter <http://www.forte-hotels.com>

ots Originaltext: Search Software America

Im Internet recherchierbar: <http://recherche.newsaktuell.de>

Rückfragen bitte an:

Jennifer Peters Sterling Hager +44 1753 701 172

jpeters@sterlinghager.co.uk

Kevin Heimbaugh Search Software America +44 118 972 4472

kevin_heimbaugh@searchsoftware.com

*** OTS-ORIGINALTEXT UNTER AUSSCHLISSLICHER INHALTLICHER

VERANTWORTUNG DES AUSENDERS ***

OTS0200 2000-10-16/15:50

161550 Okt 00

Link zur Aussendung:

https://www.ots.at/presseaussendung/OTS_20001016_OTS0200