

Mahindra Comviva steigt groß ein in die Big Data-Analyse

New Delhi (ots/PRNewswire) - und bringt die MobiLytix[TM]-Suite für mehr Kundenzufriedenheit und Umsatzsteigerung bei Telekommunikationsgesellschaften auf den Markt

Mahindra Comviva (<http://www.mahindracomviva.com/>), der weltweite Marktführer für Mobilitätslösungen, hat die Markteinführung der MobiLytix[TM] (<http://www.mahindracomviva.com/products/customer-value-management/mobilytix-suite.htm>)-Suite angekündigt. Hierbei handelt es sich um eine Analyselösung für Big Data, die praktisch nutzbare Informationen über Kunden liefert. Hiermit werden Nutzungsdaten von Abonnenten an mehreren Touch Points erfasst. Dadurch werden Kundenzufriedenheit und Umsatz der Telekommunikationsgesellschaften gesteigert.

(Photo: <http://photos.prnewswire.com/prnh/20160704/813032>)

(Logo: <http://photos.prnewswire.com/prnh/20130626/625127>)

Bei der Suite MobiLytix[TM] (<http://www.mahindracomviva.com/products/customer-value-management/mobilytix-suite.htm>) handelt es sich um eine umfassende Lösung zur Erfüllung der Anforderungen von Diensteanbietern. Damit können sie die Zufriedenheit ihrer Kunden erheblich steigern. Grundlage der Suite ist eine Analyse-Engine, mit der die Vorgänge während der Zugehörigkeitszeit eines Kunden interpretiert und Strategien für die Optimierung des Werts eines Kunden für die Telekommunikationsgesellschaft während seiner Zugehörigkeitszeit entwickelt werden. Außerdem unterstützt sie CMOs und Marketingfachleute bei der Analyse versteckter Muster zum Erzeugen von Umsatz und der Formulierung geeigneter Produkt- und Wachstumsstrategien. Außerdem garantiert nahtlose Omnichannel-Durchführung von individualisierten, kontextgesteuerten Marketingaktionen eine raschere Markteinführung und trägt zur besseren Nutzung der Möglichkeiten zur Steigerung des Umsatzes von Telekommunikationsgesellschaften bei.

Bei der Präsentation sagte Manoranjan "Mao" Mohapatra, CEO von Mahindra Comviva: "Weltweit machen sich Telekommunikationsgesellschaften immer mehr Sorgen um Kundenbindung. Außerdem versuchen sie, durch Cross- und Up-selling von zusätzlichen

Dienstleistungen mehr wirtschaftlichen Nutzen aus ihren Kunden zu ziehen. Mit der MobiLytix[TM]-Suite hoffen wir, eine neue Geschäftsmöglichkeit für Kunden- und Channel Value-Management auf der Grundlage von Analysen und praktisch umsetzbaren Informationen zu schaffen. Mit der MobiLytix[TM]-Produktreihe möchten wir ein wichtiger Akteur in einem der am raschesten wachsenden Gebiete des Bereichs Mobilkommunikation werden."

Mit der MobiLytix[TM]-Suite von Mahindra Comviva erhalten Telekommunikationsgesellschaften praktisch umsetzbare Informationen in Echtzeit bei gleichzeitiger Steigerung der Nutzung um ca. 5 %. Außerdem steigt hiermit ihre Ansprechrates und Reichweite beträchtlich. Die Suite besteht aus mehreren Modulen, beispielsweise für Kampagnenmanagement (<http://www.mahindracomviva.com/products/customer-value-management/mobilytix-suite/mobilytix-campaign-management.htm>), Kunderückgewinnung (<http://www.mahindracomviva.com/products/customer-value-management/mobilytix-suite/mobilytix-winback-solution.htm>), Prognose von Kundenabwanderung (<http://www.mahindracomviva.com/products/customer-value-management/mobilytix-suite/mobilytix-churn-prediction.htm>), interaktive Benachrichtigung (<http://www.mahindracomviva.com/products/customer-value-management/mobilytix-suite/mobilytix-interactive-notification.htm>), Next Best Offer (<http://www.mahindracomviva.com/mobilytix-next-best-offer.htm>), Abonnenten- und Händlerbindung (<http://www.mahindracomviva.com/products/customer-value-management/mobilytix-suite/mobilytix-loyalty-management-solution.htm>), mehr Umsatz durch mehr Verkauf) (<http://www.mahindracomviva.com/products/customer-value-management/mobilytix-suite/mobilytix-incremental-revenue-incremental-sales.htm>) und Digital Care (<http://www.mahindracomviva.com/products/customer-value-management/mobilytix-suite/mobilytix-digital-care.htm>). Die MobiLytix[TM]-Suite ist eine hochskalierbare Lösung, mit der 20.000 Transaktionen pro Sekunde in einer einzigen Installation und mehr als 600 Kampagnen gleichzeitig durchgeführt werden können.

Mit mehr als 15 Jahren Erfahrung und umfassendem Knowhow in den Bereichen Telekommunikation und Kundenverhalten hat Mahindra Comviva Lösungen für 110 Mobilnetzbetreiber in mehr als 90 Ländern geliefert.

~

Für weitere Fragen ist zuständig:

Sundeep Mehta

Global PR and
Corporate Communications bei

Mahindra Comviva

Tel.:
+91-124-481-9000

E-Mail: pr@mahindracomviva.com

~

Digitale Pressemappe: <http://www.ots.at/pressemappe/PR110044/aom>

*** OTS-ORIGINALTEXT PRESSEAUSSENDUNG UNTER AUSSCHLIESSLICHER
INHALTLICHER VERANTWORTUNG DES AUSENDERS - WWW.OTS.AT ***

OTS0152 2016-07-04/18:46

041846 Jul 16

Link zur Aussendung:

http://www.ots.at/presseaussendung/OTS_20160704_OTS0152