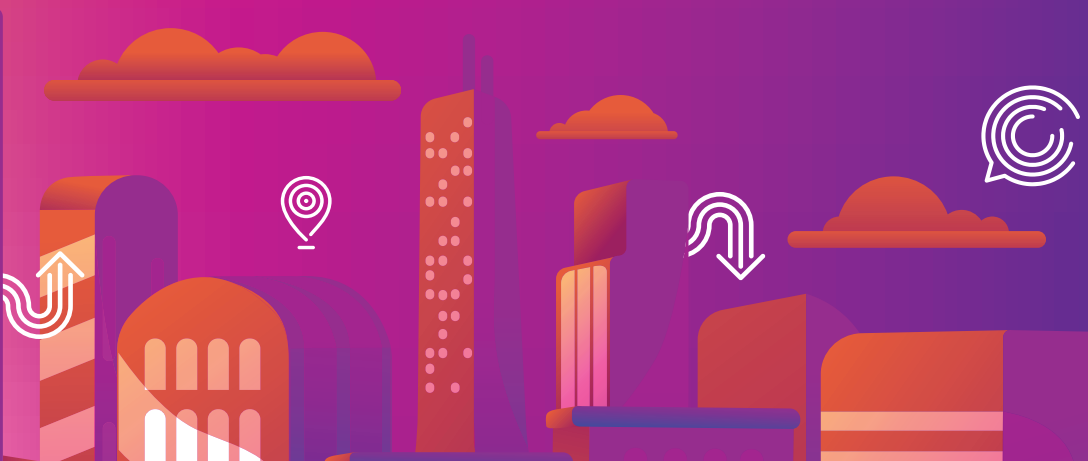




Alles ist adressierbar

Die **Knowledge Fabric** ermöglicht es Unternehmen, umfassende und relevante Erkenntnisse zu gewinnen.





Einführung

Alles auf der Erde befindet sich an einem konkreten Standort. Unsere Adressen zeigen nicht nur, wo wir auf dieser Welt leben, sondern auch, wo wir arbeiten, spielen, einkaufen, essen und lernen - unabhängig davon, ob es sich um physische Adressen in der realen Welt oder um virtuelle Adressen im Cyberspace handelt.

Typischerweise ist eine Adresse an den physischen Standort gebunden, aber sie ist viel mehr als das. Es sind Daten, die Menschen, Orte und Dinge miteinander verbinden. Diese Daten erzählen die Geschichte eines Ortes: Familien, die im Laufe der Jahre ein Haus besaßen; florierende oder erfolglose Unternehmen; veränderte Grundstücksgrenzen oder eine Flut, die vor einem Jahrzehnt Schaden angerichtet hat.

Diese Informationen nehmen wir überall hin mit. Ein Drittel der Menschheit nutzt soziale Netzwerke; viele haben mehrere soziale Profile. Wir kommunizieren über verschiedene E-Mail Adressen und melden uns in Netzwerken an, die uns mit unseren persönlichen Geräten, unseren Arbeitsbereichen und unserem Zuhause verbinden. Wir nutzen unsere Telefone, um zu navigieren und unseren Standort zu übermitteln. In unseren digitalen Adressen spiegelt sich unser Verhalten wieder: Von finanziellen Transaktionen bis hin zu unseren Einkaufsgewohnheiten.

Adressen bieten uns die Möglichkeit, Verhalten vorherzusagen. Wenn wir über Marketing - basierend auf Künstlicher Intelligenz und maschinellem Lernen - sprechen, können wir mit Kauf- und Abgleichsalgorithmen Zielgruppen adressieren. Wir können sie Marketingmaßnahmen so zuordnen, wie wir es für einen Standort könnten. Wir können einer Zielgruppe fokussiert Werbung zukommen lassen und messen, ob sie diese erhalten hat und darauf reagiert - oder nicht.

Jeder und alles ist überall adressierbar.

Eine Geschichte des Umbruchs: Pitney Bowes

Seit fast einem Jahrhundert sammelt, verfeinert und perfektioniert Pitney Bowes ihr Wissen über die Welt und die vielen Adressen weltweit.

Lange bevor virtuelle Adressen Teil unserer Identität wurden, war dies für Pitney Bowes bereits ein Thema. Dem Unternehmen war immer bewusst, dass die Verbindung von Menschen und ihren Adressen von grundlegender Bedeutung für die weltweite Geschäftstätigkeit ist, und es hat diese Verbindung durch Innovationen und kontinuierliche Investitionen gefördert. Pitney Bowes weiß heute mehr über Adressen als jedes andere Unternehmen auf der Welt.

Die digitale Transformation ermöglicht es Pitney Bowes, eine Adresse mit einem Kunden zu verknüpfen. Darüber hinaus können auch nicht offensichtliche Zusammenhänge zwischen Personen, Unternehmen oder Sachverhalten an einer oder mehreren Adressen abgebildet werden. Dank Big Data und moderner Algorithmen können große Mengen an Informationen und deren Kontext erfasst und normalisiert werden. Somit steht das gewonnene Wissen zur weiteren Nutzung zur Verfügung.

Pitney Bowes bietet Lösungen, um das Wissen und die Erfahrung eines Jahrhunderts zu erschließen. Damit können Unternehmen Menschen, Orte und Dinge miteinander verbinden, Einblicke gewinnen und so ihre Entscheidungsfindung verbessern, ein detailliertes Verständnis über ihre Kunden entwickeln und die Kundenbindung erhöhen.

Pitney Bowes bezeichnet dieses Wissen und Können als **Knowledge Fabric**.





Die Knowledge Fabric von Pitney Bowes

Knowledge Fabric unterstützt Unternehmen dabei, relevante Geschäftseinblicke zu gewinnen, indem sie die Beziehungen zwischen Menschen, Orten und Dingen versteht.

Stellen Sie sich eine Adresse vor - ein Gebäude in einer Stadt. Stellen Sie sich dieses Gebäude in einem Netz aus tausenden von Datenpunkten vor, in dem jeder Datenpunkt ein Informationsknotenpunkt (Thread) ist. Die Stelle, an der sich die Threads kreuzen ist der Punkt, an dem Pitney Bowes den Unterschied macht. Durch die Verknüpfung der einzelnen Threads ermöglicht Knowledge Fabric fundierte Erkenntnisse über Zusammenhänge zu erlangen, die außerhalb dieses Netzes nicht zu erkennen wären.

Pitney Bowes hat diese Daten über Jahrzehnte hinweg und in mehr als 250 Regionen gepflegt und den Prozess verfeinert, mit dem diese Datenpunkte angewandt werden. Ein perfektes Kundenprofil ist in Sekundenschnelle ermittelt. Geschäftskritische Informationen werden in Echtzeit angezeigt.

Wissen, das Ihr Unternehmen voranbringt

Seit Unternehmensgründung hat Pitney Bowes weltweit vier Milliarden Adressen validiert, hunderte von Milliarden Adressen verarbeitet, tausende von Datenpunkten mit jeder Adresse abgeglichen und dafür gesorgt, dass Milliarden von Poststücken ihre Empfänger erreicht haben.

Durch die ständige Optimierung des Prozesses, Unternehmen mit Menschen zu verbinden, konnte Pitney Bowes geschäftsrelevante Faktoren noch besser verstehen, und die Zusammenhänge zwischen Menschen, Orten und Dingen, abbilden. Der Umgang mit riesigen Datenmengen hat Pitney Bowes dazu veranlasst, eine neue Software zu entwickeln, die hunderte von Unternehmen in verschiedenen Branchen dabei unterstützt, Betrug zu verhindern, Vorschriften einzuhalten, Risiken zu minimieren, Chancen zu erkennen und neue Märkte zu erschließen.

Pitney Bowes hat die Verbindung zwischen Unternehmen und ihren Kunden gefördert, indem es Unternehmen bei der digitalen Transformation ihrer Kundenerfahrungen durch wertvolle Erkenntnisse, genauere Profile und personalisierte Kommunikation unterstützt.

Pitney Bowes hat sich permanent weiterentwickelt, um die wachsenden Erwartungen seiner Kunden und deren Kunden zu erfüllen.

In den USA kann Pitney Bowes mehr als 181 Millionen Adressen ausfindig machen - sogar Adressen, die der US-Postdienst für unerreichbar hält oder die keinen Telefonanschluss haben.

Die Pitney Bowes Geokodierungssoftware ist mit Adresspunktgenauigkeit für mehr als 100 verschiedene Regionen verfügbar. In der Versicherungswirtschaft müssen Standortdaten exakt sein, damit Versicherungsmathematiker effektive und evidenzbasierte Vorhersagen treffen können. Dass 25 der weltweit größten Versicherungsunternehmen Pitney Bowes vertrauen, spricht Bände über die Genauigkeit und Effektivität der Software und Daten.





Willis Re, eine der weltweit größten Risk-Management-Firmen, nutzt die Lösungen von Pitney Bowes, um einen besseren Überblick über die Risiken ihrer Kunden zu erhalten. Willis Re nutzt Software und Daten, um Risikoanalysen und Katastrophenmodelle für ihre Versicherungskunden in mehr als 150 Ländern durchzuführen.

Kundenerwartungen zu erfüllen bedeutet, so viel wie möglich über den Kunden zu wissen: Sei es sein sozioökonomischer Status, seine Familiendemografie, seine Kaufhistorie, seine Kommunikationspräferenzen und vieles mehr.

Ihre Kunden erwarten von Ihnen, dass Sie deren spezifische Bedarfe verstehen. Mit unvollständigen oder statischen Daten verpassen Sie wertvolle Marketingchancen, verlieren Kunden und verschwenden wertvolle Zeit mit dem Abgleich veralteter Datenbanken.

Mit Tausenden von Attributen, die mit einer Adresse verknüpft sind, kann Pitney Bowes ein komplexes, detailliertes Profil von Menschen, Orten und Dingen erstellen. Pitney Bowes bietet einen umfassenden Blick nicht nur auf Kunden, sondern auch auf ihre Geschichte, Beziehungen und ihre Zukunft.



Eine in den USA ansässige Bank musste Datenprobleme in verschiedenen Bereichen lösen. Pitney Bowes konsolidierte mit einem innovativen Ansatz Daten aus vielen veralteten Systemen der Bank zu einem flexibleren Modell, welches eine ganzheitliche Sicht auf den Kunden ermöglichte.

Jetzt kann die Bank gezieltes, relevantes Marketing betreiben, ihr Call-Center-Volumen reduzieren und den IT-Fachleuten mehr Zeit für die Arbeit zur Verfügung stellen, die das Geschäftswachstum fördert.

Kontextrelevante Erkenntnisse für Ihr Unternehmen

Eine Adresse geht über die Geographie hinaus. Sie ermöglicht es Ihrem Unternehmen, Entscheidungen auf der Grundlage tausender verifizierter Attribute zu treffen. Entscheidungen, die auch in Zukunft klug und relevant bleiben werden.

Denken Sie an Einzelhändler, die den Standort für ihre nächste Filiale auswählen möchten. Bei der Standortwahl sind zahlreiche Datenpunkte, wie bspw. die Nähe zu Mitbewerbern, das Verbraucherverhalten und die Kosten für die Immobilie, zu berücksichtigen. Eine ideale Aufgabe für die Knowledge Fabric von Pitney Bowes.

Pitney Bowes verfügt nicht nur über aktuelle und präzise Daten, sondern auch über analytische Software und Modelle, die Unternehmen dabei unterstützen, sichere Entscheidungen datengestützt zu treffen.



Domino's ist die größte Pizza-Kette in Australien. Als Franchise-Unternehmen ist die Verwaltung der Liefergebiete komplex und birgt das Risiko von Konflikten.

Mit der Software und den Daten von Pitney Bowes setzt Domino's eine Lösung ein, die sicherstellt, dass Gebietsanpassungen innerhalb weniger Minuten vorgenommen werden können. Durch die Möglichkeit, sich über neue Gebäude, Abrisse und Änderungen in der Gebäudenutzung auf dem Laufenden zu halten, wird die Lieferfähigkeit und -geschwindigkeit verbessert.

Städte auf der ganzen Welt verändern sich permanent - Pitney Bowes kennt diese und verfügt über aktuelle Daten und Informationen. Regionalen Verwaltungen ist es bewusst, dass nachhaltiges Wachstum ein tiefes Verständnis über die Geschichte der Stadt und der Menschen, die sie bewohnen, erfordert.

Die Knowledge Fabric von Pitney Bowes gibt der öffentlichen Verwaltung die erforderlichen Daten und Werkzeuge an die Hand, um strategische, faktengestützte Entscheidungen zur optimalen Investition der Steuergelder zu treffen.

Die Technologie hinter den Daten der städtischen Infrastruktur muss sofort auf schwankende Bedingungen reagieren. In einer Welt, die von Minute zu Minute schneller wird, erwarten Bürger, dass die Behörden sie kennen.



Das Wales County Borough Council Torfaen arbeitet mit Pitney Bowes zusammen, um Städtedaten zu vereinheitlichen sowie deren Nutzung und Austausch zu automatisieren.

Mobile, interaktive Karten wurden entwickelt, die es den Regierungsbehörden von Torfaen ermöglichen, Probleme zu erkennen und schnell zu lösen.

Telekommunikationsunternehmen benötigen die Fähigkeit, genaue Standorte mit verschiedenen Ebenen weiterer, relevanter Daten wie Teilnehmernutzung, Netzqualität und Händlerstandorten zu kombinieren. Das ist der Grund, warum 40 von 50 der weltweit führenden Telekommunikationsunternehmen der Software und den Daten von Pitney Bowes vertrauen.



Einer der größten Telekommunikationsanbieter in den USA hat sich zum Ziel gesetzt, die Qualität der Netzabdeckung durch die Entwicklung einer Crowdsourced Coverage Map nachzuweisen.

Mit der Software und den Daten von Pitney Bowes erstellte der Anbieter innerhalb von Minuten - im Vergleich zu den sonst benötigten Wochen - eine mehrschichtige Karte, um potenziellen Abonnenten die Netzabdeckung zu demonstrieren.

Verbindungen aufbauen, Beziehungen verstehen und effektives Customer Engagement

Gute Daten sind genau, vollständig, zuverlässig, standardisiert - und sie leben. Gute Daten sind dynamisch. Sie ändern sich, weil sich das Leben, die Beziehungen und das Geschäftsleben der Menschen ständig ändert.

Die Milliarden von Datenpunkten, die zu unseren physischen und virtuellen Adressen zurückführen, geben Auskunft über unsere Persönlichkeiten, Gewohnheiten und Beziehungen. Die Pitney Bowes Software konsolidiert diese Datenpunkte zu einer umfassenden Sicht auf Ihre Kunden. Beziehungen, die durch Datenbereinigung, Abgleich und Validierung offengelegt werden, ermöglichen Rückschlüsse auf das Kundenverhalten und zeigen Muster auf, die sowohl die Entscheidungen Ihrer Kunden als auch die nächsten Schritte Ihres Unternehmens beeinflussen können.

Die richtige Verbindung zwischen Kunden, Konten und Transaktionen ermöglicht es beispielsweise Finanzinstituten, Geldwäsche zu erkennen und Kunden auf verschiedenen Überwachungslisten zu überprüfen. Pitney Bowes hilft Finanzinstituten, Identitäten genauer zu erkennen, indem Millionen von Namensvariationen, einschließlich Spitznamen und verschiedener Schreibweisen, in 143 Kulturen weltweit verglichen werden, um präzise Kundenprofile zu erstellen. Profile, die diesen Institutionen helfen, schlechte Marktteilnehmer zu identifizieren, legitime von illegalen Transaktionen zu unterscheiden, die Compliance zu verbessern und die Kosten zu senken.





Finanzinstitute überwachen Transaktionen und erkennen Verhaltensanomalien, die betrügerische oder kriminelle Aktivitäten bedeuten könnten. Mit Hilfe von Pitney Bowes Software und Daten erkennt eine große Retailbank in den USA Spitznamen sowie sonstige Namensabweichungen und führt diese zu einer eindeutigen Identität zusammen - über verschiedene Systeme hinweg. Diese verbesserte Sicht auf die Kunden hat zu 58% weniger Fehlalarmen und geschätzten 10 Millionen Dollar an jährlichen Einsparungen bei der Aufklärung geführt.

Pitney Bowes weiß, dass es nicht immer ausreicht, Informationen an die Adresse eines Kunden zu senden: Sie müssen Ihre Kunden ansprechen. Pitney Bowes hilft Unternehmen dabei zu wissen, wie, wann und wo sie mit ihren Kunden in Kontakt treten können. Durch die Steigerung der Genauigkeit der Kundendaten und die Anpassung der Art und Weise, wie und wann Informationen geliefert werden, unterstützt Pitney Bowes Unternehmen, mit ihren Kunden auf die relevanteste und ansprechendste Weise zu kommunizieren.

Nehmen Sie Versicherungspolicen als Beispiel. Lange Dokumente, in denen Einzelheiten zur Deckung, Selbstbeteiligungen, Forderungen und Kosten aufgeführt werden, sind nicht kundenfreundlich - aber ein essentieller Bestandteil der Versicherungspolice.

Mit der Software und den Daten von Pitney Bowes verwandeln Versicherer diese schwer verständlichen „Allgemeine Versicherungsbedingungen“ in interaktive digitale Vereinbarungen.



Zusammenfassung

Die Kenntnis über alle von Kunden genutzten Touchpoints - die vielen Details, aus denen sich individuelle Identitäten, Eigenschaften und Organisationen zusammensetzen - sind alleine nicht ausreichend.

Pitney Bowes bietet nicht nur umfangreiche und aktuelle Daten, welche durch sorgfältige Arbeit in einer Vielzahl von Branchen ermittelt wurden, sondern auch die Software und die Expertise, um diese Daten für Ihr Unternehmen nutzbar zu machen.

Die **Knowledge Fabric** von Pitney Bowes verknüpft die Daten über Menschen, Orte und Dinge, um Erkenntnisse über das Leben, den Aufenthaltsort, das Verhalten und vieles mehr Ihrer Kunden zu übermitteln. Letztendlich verbindet die Technologie von Pitney Bowes detaillierte Informationen, deren Kontext und Zusammenhang, um **Wissen** für Ihr Unternehmen zu generieren.

Uns bei Pitney Bowes war immer bewusst, dass eine Adresse zu kennen, mehr Wissen bedeutet. Im Zusammenhang mit Zahlen, Fakten, Geschichten und Eigenschaften ist eine Adresse viel mehr als nur ein Ort. Sie weist Ihrem Unternehmen den Weg in eine erfolgreiche Zukunft.

Jeder und alles ist überall adressierbar.



Europa/Deutschland

Pitney Bowes Deutschland GmbH
Poststr. 4-6
64293 Darmstadt
+49 6151 5202 920
contact.de@pb.com

United States

800 327 8627
pbsoftware.sales@pb.com

Canada

800 268 3282
pbsoftware.canada.sales@pb.com

Australia/Asia Pacific

+61 2 9475 3500
pb.apac@pb.com

Weitere Informationen online:
pitneybowes.com/de

Pitney Bowes, EngageOne und das Corporate Design sind Marken von Pitney Bowes Inc. oder einer Tochtergesellschaft.

Alle anderen Marken sind Eigentum ihrer jeweiligen Inhaber.

© 2018 Pitney Bowes Inc. Alle Rechte vorbehalten.

18SW503073_DE