

BUSINESS MAILING PLATFORM



e:ndlich
in der IT zu Hause

Beschreibung

Bei der Business Mailing Platform handelt es sich um ein **datenbankbasiertes** System zur Vor- und Nachbereitung von Marketing Mailinginformationen, die aktuell in der **Bankenbranche** zum Einsatz kommt. Sie wird vornehmlich zum **Selektieren** von Bestandskundenmailings und Auswerten des **Werbeerfolgs** verwendet. Sie dient dazu, eine **hohe Datenqualität** für zielgruppengenaues Marketing bereitzustellen und ist Grundlage für eine immer stärker werdende Automatisierung der Selektionsprozesse.

Ausgangssituation

Einsatzgebiet:

Kampagnenmanagement (Dialogmarketing)

Werkzeuge:

- SQL, Git, jQuery
- PL/SQL: Adressenabgleich (Person, Haushalt), generisches ETL, Trefferabgleich, generischer XLSX, CSV Export
- Oracle APEX: Konfiguration des ETL, Mailings, Regeln, Werbeerfolgskontrolle sowie Dashboards, Datenmanipulation

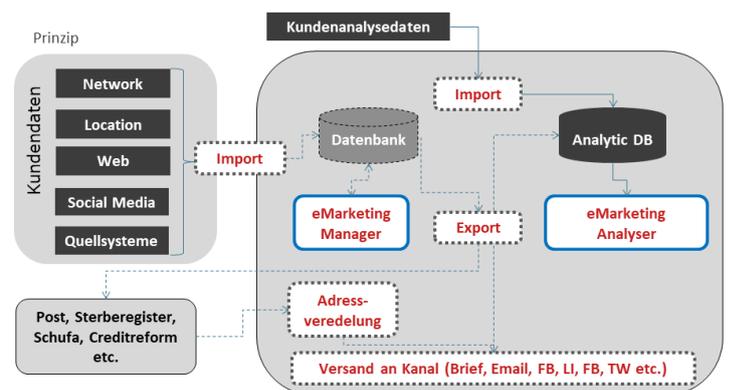


Abb: Beispiel des technischen Ablaufs

Umsetzung

Die Verarbeitung hochsensibler Kundendaten soll in der BMP **datenschutzkonform** erfolgen. Dazu wurden die Mechanismen des "fine grained auditing", die Verfremdung von Kunden- und Kontodaten, Einhaltung von Opt-In Informationen, Werbesperren etc. berücksichtigt. Zielgruppenzuordnungen werden SQL-regelbasiert auf Basis von **Zuordnungsregeln** durchgeführt. Nach erfolgreichem Abschluss einer Aktion werden Daten vom Adressdienstleister rückübermittelt und im Anschluss in der BMP mittels einer PLSQL-Logik zur Bestimmung des **Werbeerfolgs** verwendet. Zusätzlich dient die Plattform zur **Datenbereitstellung** für das Controlling, liefert wichtige **Erfolgsindikatoren** (NPS) und ist Basis für die Service Rechnungserstellung.

Vorteile der BMP

Die BMP ermöglicht die Entwicklung und Umsetzung **maßgeschneiderter** Marketingaktionen. Auf Basis der in BMP gesammelten und bereits aufbereiteten Daten von aktuellen und potenziellen Kunden wird eine effektive **Kundensegmentierung** durchgeführt. Die individuelle Ansprache zum richtigen Zeitpunkt dient dem Aufbau einer hochwertigen und dauerhaften Kundenbindung, der Steigerung der Kundenzufriedenheit und der Senkung der Kosten pro Aktion.