

Im Laufe Kohortenanalyse der Zeit

Im heutigen, stark umkämpften Wettbewerbsumfeld ist einer der wichtigsten Faktoren für Unternehmen der Blick nach vorn. Das Reporting auf Daten der Vergangenheit und Gegenwart ebnet den Weg in die Zukunft: Denn die Analysen zeigen Muster, Auffälligkeiten und Trends. So können Unternehmen ihr Business schnell und flexibel ausrichten, ihre Kunden gezielter ansprechen und jederzeit wettbewerbsfähig bleiben.

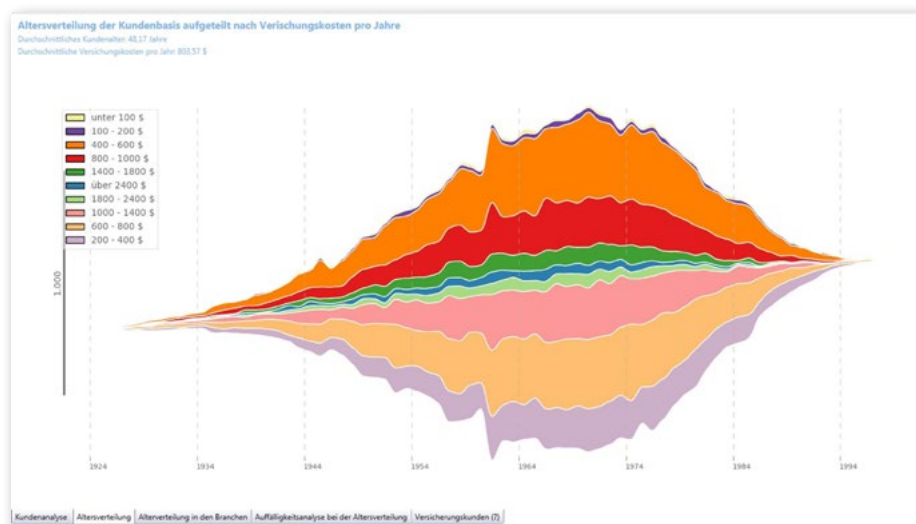


Abb. 1: Exemplarische Visualisierung des Lifecycles von Versicherten nach ihren Beiträgen

Der Blick nach vorn

Reporting auf Basis der historischen Daten bietet nicht nur Rückschlüsse auf die Vergangenheit, sondern ermöglicht auch das Aufspüren von zukünftigen Trends wie z. B. die Bestimmung des Kauf- oder Leistungsverhaltens bei Gesundheitsdaten.

Als Spezialform der Regressionsanalyse können Unternehmen mit Hilfe der Zeitreihenanalyse regelmäßig auftretende Ereignisse analysieren und Prognosen über zukünftige Entwicklungen treffen. INFONEA bereitet die Daten visuell auf und illustriert die Entwicklungen. Auf Knopfdruck stehen bestimmte Datengruppen – z. B. bei auffälligen Mustern und Abweichungen – auch als Einzeldatentabelle zur Verfügung, so dass Anwender jederzeit Einblick in die tatsächlichen Daten im Hintergrund gewinnen und diese gezielt für ein Reporting oder zur Weiterverarbeitung extrahieren können.

Mögliche Klassifizierungen reichen von Monat und Jahr über Jahreszeiten oder Quartale bis hin zu aktionsabhängigen Zeiträumen.

Ihr Nutzen

- » Zeitreihenanalysen bieten eine fundierte Basis für Kundenwertsegmentierungen und ermöglichen Entscheidungshilfen für die Ausrichtung von Unternehmensstrategien z. B. hinsichtlich der Marketing- und Vertriebsaufstellung.
- » Selbst schwach ausgeprägte Auffälligkeiten und Trends werden mittels der Zeitreihenanalyse in INFONEA offensichtlich. So haben Unternehmen die Möglichkeit, unmittelbar zu reagieren und einen zeitlichen Wettbewerbsvorteil zu erwirtschaften.
- » Veränderungen im Unternehmensportfolio und die Reaktion der Kunden darauf sind auf einen Blick detailliert ersichtlich. So können Unternehmen ihr Angebot an die Nachfrage flexibel anpassen.

Anwendungs- beispiele



Abb. 2: Wie haben sich Vertragskunden von Quartal 1 zu Quartal 4 des gleichen Jahres hinsichtlich der Anzahl ihrer Verträge und sonstiger Parameter entwickelt?

Unternehmen setzen Kohortenanalysen für die Bestimmung zeitlicher Abhängigkeiten und die Ermittlung von Kausalzusammenhängen ein. So ermöglicht INFONEA z. B. den Vergleich:

- » von Kunden und deren Vertragsveränderungen im Laufe eines beliebigen Zeitraums,
- » der Entwicklung einer definierten Kundengruppe im Laufe der Zeit,
- » welche und wie viele Medikamente zeitlich gesehen vor oder nach dem Datum einer bestimmten Diagnose bei Versicherten verschrieben wurden,
- » von Börsenkursen und der Liquiditätsentwicklung im Finanzwesen,
- » von meteorologischen Daten oder
- » der Entwicklung von sozio-politischen Daten wie dem Brutto-sozialprodukt und Arbeitslosenquoten.

Diese Trends unterstützen Unternehmen darin, durch das Hinzufügen von aktuellen Marktdaten auf Trends zu reagieren und Business-Ziele effizient auszurichten.

Im Marketing und Vertrieb spielen Kohorten eine wichtige Rolle,

denn sie helfen bei der Auswertung von vertrieblischen Maßnahmen und Kampagnen in der Vergangenheit: „Wie haben sich die Kontakte entwickelt, die im vergangenen Jahr auf ein Gewinnspiel reagiert haben?“ oder: „Sind Kunden einer bestimmten Rabattaktion wiederkehrende Kunden? Welche Vertriebszyklen lassen sich ablesen?“

Versicherungen setzen INFONEA ein, um die Vertragsentwicklung im Laufe der Zeit zu betrachten: „Welche der Kunden, die am Anfang des Vorjahres einen Vertrag abgeschlossen haben, sind am Anfang des Folgejahres noch Kunde? Haben Sie weitere Verträge abgeschlossen?“ Dieses Beispiel ist nicht nur auf Branchen wie z. B. Energieversorger oder Telekommunikationsunternehmen übertragbar, sondern bezieht die gesamte Umsatzentwicklung ein: „Welche Kundengruppen weisen im Laufe der Zeit den stärksten Zuwachs auf? Welche Verträge ziehen welche anderen Kaufentscheidungen nach sich? Welche Personengruppen sind vielleicht nur einmalige Käufer?“ Diese gewonnenen Erkenntnisse können dann eingesetzt werden, um die Ansprache aufgrund von Kundenwertsegmentierungen zu optimieren.

TECHNISCHE DATEN

Mit INFONEA müssen keine Investitionen in spezielle Hardware geleistet werden. Der BI-Lösung reicht ein gängiges Windows-Setup mit x64-Architektur. INFONEA bietet Schnittstellen für alle Datenbanken, die über ODBC, OLE DB oder ADO.NET angebunden und analysiert werden können (z.B. MS SQL Server, Oracle, MS Access, DB2, Hadoop) und für Excel- sowie CSV- bzw. Flatfiles. Sie nutzen SAP®? Als Partner von Theobald Software, einem Partner von SAP®, stellt Comma Soft sicher, dass Kunden ihre Daten über entsprechende Schnittstellen problemlos in INFONEA auswerten können.