



regioCOM
CHURN PREDICTION

Churn Prediction für Ihre Energiebeschaffung

Aus wenigen Merkmalen eine Kündigungsabsicht vorhersagen



Typische Kundendaten, so zum Beispiel das Produkt und die Vertragshistorie, reichen schon als Datenbasis. Daraus leitet eine bei regioCOM trainierte künstliche Intelligenz die Wahrscheinlichkeit ab, einen Kunden zu verlieren.







Dieses Wissen ist für Sie geldwert. Als Energielieferant können Sie Ihre Kunden mit besonderen Angeboten halten. Bleibt es bei der Kündigung, passen Sie nach der Prognose Ihren Energieeinkauf an. Die erforderlichen persönlichen Angaben werden jederzeit datenschutzkonform verarbeitet.

Aus Erfahrungen gelernt

Ihnen steht eine begrenzte Menge an Informationen über Ihre Kunden zur Verfügung. Dazu gehören eine geringe Anzahl von Touchpoints, der monatliche Abschlag, die Lieferstelle, das Produkt. Die künstliche Intelligenz hat gelernt, aus diesen Eckpunkten Schlüsse auf eine Kündigungsabsicht zu ziehen.

In die Prognosen fließen Erfahrungen und Vorkenntnisse ein. Denn regioCOM verfügt über einen Datenbestand, der sich in statistischen Verläufen widerspiegelt.

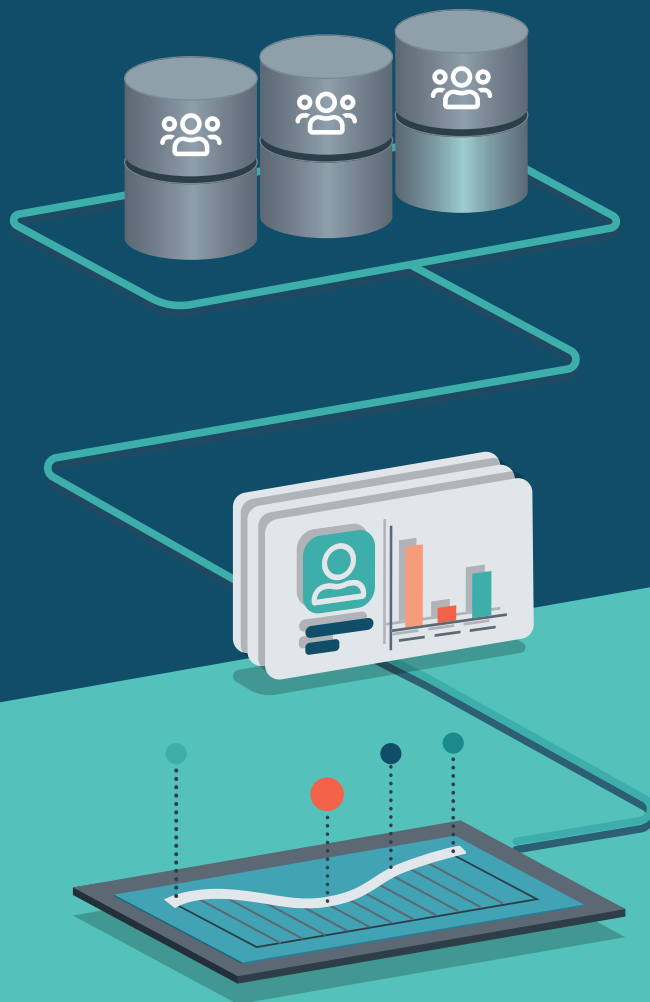
Ihre Vorteile

-  Prognosen auch bei überschaubaren Kundenkontakten
-  Kostenersparnis durch Rückgewinnung
-  Optimierung des Energieeinkaufs
-  Nutzbar für Kampagnen, Beschaffung, 1st Level Kundenkontakt
-  Datenschutzgerecht
-  Per Webservice aus der Cloud integrierbar

Das Produkt

Kunden gewinnen ist anspruchsvoll, sie dauerhaft zu halten das Ziel. Da ist es nützlich, wenn Sie frühzeitig mögliche Kündiger ansprechen können. Die Churn Prediction liefert die Prognose, damit Sie mit einem interessanten Angebot gegensteuern, bevor ein Wechsel spruchreif ist.

Sie wissen anhand Ihres Geschäftsmodells am besten, wie viel Sie die Neuakquise eines verlorenen Kunden kostet, inklusive Schlussrechnung, Inkassorisiko, Vertriebskosten etc.



Churn Prediction im Energieeinkauf

Mögliche Veränderungen in Ihrem Kundenstamm haben Konsequenzen für Ihre Energiebeschaffung. Wenn Sie absehen können, dass eine Lieferstelle nicht mehr versorgt zu werden braucht, passen Sie Ihre Einkäufe an. So vermeiden Sie unnötige Kosten.

Leistungen



Churn-Wahrscheinlichkeit
ermitteln



Folgeaktivitäten auslösen



Energie-Einkauf anpassen



Kundenkenntnis stärken



Abwanderung verringern



Datenschutzvorgaben erfüllen



Mario Wolfram

+49 391 2436 1501
mario.wolfram@regiocom.com

www.regiocom.com

regiocom SE | Marienstraße 1 | 39112 Magdeburg

regiocom