

Data Science: Peek&Cloppenburg Hamburg setzt auf „die Datenflüsterer“ von Ingenico Marketing Solutions

- *Neues Workshop-Format „Retail-Data-Science-Lab“ von Ingenico hilft Unternehmen, ihr Analyse-Knowhow im Handel schnell auszubauen und weiterzuentwickeln*
- *Wertvolle Erkenntnisse aus den Kundendaten in Kundenbindung und verbesserte Umsatzrendite überführen*

Hamburg, 12. Oktober 2016__ Daten richtig auszuwerten, ist der Schlüssel zum Erfolg. Denn nur wer seinen Datenpool analysiert und versteht, kann agil handeln. Das weiß auch die Unternehmensgruppe Peek&Cloppenburg KG in Hamburg, einer der bedeutendsten Mode-Retailer in Deutschland. Für ein besseres Datenverständnis setzt der Marken-Spezialist auf die Analyse- und Marketing-Kompetenz von Ingenico Marketing Solutions. Um tiefere und neue Erkenntnisse aus den eigenen Kundendaten zu gewinnen, beschreitet Peek&Cloppenburg Hamburg einen innovativen Weg und nutzt das „Retail-Data-Science-Lab“ von Ingenico Marketing Solutions.

Hinter dem „Retail-Data-Science-Lab“ verbirgt sich ein von Ingenico Marketing Solutions komplett neu entwickeltes Workshop-Format, das genau auf werbetreibende Unternehmen zugeschnitten ist, die ihr eigenes Knowhow in der Datenanalyse nachhaltig und bei Wunsch auch inhouse weiterentwickeln möchten. Datenanalyse-Experten der Ingenico Marketing Solutions werden direkt in die kooperativen Strukturen des Kunden eingebunden und schulen Mitarbeiter vor Ort sowie während des gesamten Projektes. Unter Anwendung verschiedener Open-Source-Tools wiederum werden gemeinsam mit dem Kunden Werkzeuge für die zukünftige Inhouse-Anwendung entwickelt – immer mit dem Ziel, Kundenprofile noch besser zu verstehen und zielgerichteter kommunizieren zu können. Projekt-Blogging in Scientific Notebooks sorgt für Transparenz zu jedem einzelnen Projektschritt.

Eine effiziente Kundenansprache und ein noch besseres Kundenverständnis ermöglicht das „Retail-Data-Science-Lab“ auch Peek&Cloppenburg Hamburg. Gemeinsam mit Ingenico Marketing Solutions hat der Textilhändler zunächst relevante Fragestellungen und Zielvorgaben definiert, die mithilfe intensiver Datenanalysen und -strukturierungen beantwortet werden sollen. Für die Auswahl, Prüfung und Konsolidierung der verfügbaren CRM-Daten nutzt Peek&Cloppenburg Hamburg die hoch performante und für sehr große Datenmengen geeignete Infrastruktur von Ingenico Marketing Solutions. Diese Umgebung ermöglicht die tiefe und gleichzeitig schnelle Analyse unterschiedlichster Fragestellungen, so dass auch spontan auftkommende Themen oder Zusammenhänge direkt beleuchtet werden können. Das Ergebnis: ein noch besseres und schärferes Verständnis der eigenen Kundendaten und Kundengruppen. Unter Anwendung modernstem IT-Projektmanagements sowie mathematisch statistischer Methoden gewinnt Peek&Cloppenburg Hamburg wertvolle Aussagen zum Kaufverhalten seiner Kunden und kann so nachfolgende Direktmarketingkampagnen noch effizienter planen und umsetzen.

Jochen Freese, Geschäftsführer von Ingenico Marketing Solutions, erklärt den Mehrwert des Workshops: „Unsere Kunden möchten ihren Geschäftserfolg maximieren. Dazu gehört auch eine Optimierung aller Kosten, zum Beispiel im Marketing. Hier setzen wir mit unserem Retail-Data-

Science-Lab an. Wir stellen unseren Kunden unser Knowhow zur Verfügung und helfen ihnen dabei, auf Grundlage ihrer eigenen Daten, Wirkungszusammenhänge bei der Kaufentscheidung zu erkennen. Erkenntnisse wie diese wiederum fließen in die Planung und Umsetzung von Kampagnen für Direktmarketing und helfen dabei, die Kundenansprache langfristig zu verbessern, weil Konsumenten die für sie relevanten Informationen bekommen. Dabei erhalten unsere Kunden jederzeit volle Transparenz über die erzielten Fortschritte, Leistungsrahmen und Qualität.“

Jedes Lab wird als individuelles Modul angeboten und auf die jeweiligen Zielvorgaben des Unternehmens abgestimmt. Das Format basiert auf mehreren Onsite-Terminen und ist auf mehrere Wochen angelegt. Welche Inhalte und Methoden zur Datenerfassung und -analyse zum Einsatz kommen, entscheiden der Kunde und Ingenico Marketing Solutions während des Workshops. Anhand von Zwischenergebnissen können Zielvorgaben und Strategien zudem jederzeit angepasst oder neu ausgerichtet werden.

Über die Peek&Cloppenburg KG Hamburg

Die Unternehmensgruppe Peek&Cloppenburg KG in Hamburg ist eines der führenden Unternehmen im textilen Einzelhandel und verfügt derzeit über 35 Standorte im In- und Ausland. Sehr gut geschultes Verkaufspersonal kümmert sich um die insgesamt rund 33 Millionen Besucher pro Jahr. Täglich sind bis zu 300 Marken, darunter allein 30 verschiedene Jeans-Marken, 400 Mantelmodelle, 650 Anzugmodelle und 150.000 Herrenhemden im Angebot – nur ein Auszug dessen, was die Peek&Cloppenburg KG Hamburg ihren Kunden durch das breitgefächerte Warensortiment an Auswahlmöglichkeiten bietet.

International ist die Unternehmensgruppe seit 2001 mit ihrem erfolgreichen Einzelhandelskonzept VAN GRAAF vertreten. Unter VANGRAAF.COM, dem Online-Shop der Peek&Cloppenburg KG Hamburg, können Modebegeisterte in Deutschland seit 2012 in einem modernen und nutzerfreundlichen Shop-Umfeld online bestellen.

Alle Häuser der Peek&Cloppenburg KG Hamburg sind mit dem Online-Shop verbunden: So können Kunden ihre auf VANGRAAF.COM bestellten Artikel auch kostenfrei in eine der 23 Peek&Cloppenburg Filialen des Unternehmens in Deutschland liefern lassen und alternativ auch in den Filialen retournieren.

Weitere Informationen finden Sie unter:
www.peek-und-cloppenburg.de
www.vangraaf.com

Über Ingenico Marketing Solutions

Die Ingenico Marketing Solutions GmbH, Teil von Ingenico Payment Services, ist ein führender europaweiter Anbieter für Kundenbindungskonzepte und bietet Multikanal-Loyalitätsprogramme, mit oder ohne Zahlungsfunktion, Geschenkkarten und ROI-orientierte Marketing Services.

Über Ingenico Payment Services

Ingenico Payment Services bietet eine umfassende Auswahl an sicheren Bezahl- und Marketinglösungen und verhilft Händlern so dazu, Zahlungswege zusammenzuführen, ihr Angebot an Finanzdienstleistungen zu optimieren und ihre Kunden durch Loyalty-Konzepte langfristig an sich zu binden. Egal welcher Verkaufskanal, ob am POS, online oder mobil – mit 150 internationalen und lokalen Bezahlverfahren helfen wir Händlern dabei, Zahlungen zu verarbeiten und abzusichern, Beträge einzuziehen und digitale Transaktionen gegen Betrug zu schützen.

Ingenico Payment Services ist Teil der Ingenico Group (Euronext: FR0000125346 - ING), dem Weltmarktführer für integrierte Payment-Lösungen über alle Zahlungskanäle hinweg.

Weitere Informationen unter: www.ingenico.de/payment-services und twitter.com/ingenico