

Tune Talk entscheidet sich für Customer Value Management (CVM) von Flytxt

Vae (ots/PRNewswire) -

Flytxt - ein führender Anbieter von Lösungen für Analysen des Verbraucherverhaltens von Mobilfunk-Kunden für Unternehmen der Telekommunikation und Unternehmen im Mobilfunkbereich - gab heute bekannt, dass sich Tune Talk, das am schnellsten wachsende Unternehmen für den Betrieb virtueller Mobilfunk-Netzwerke (Mobile Virtual Network Operator / MVNO) in Malaysia, für seine Lösung entschieden hat. Flytxt bietet seine CVM-Lösungen (Customer Value Management) der Telekommunikationsbranche zur Steigerung des Werts des Customer Lifecycles durch personalisiertes, kontextbezogenes Engagement in Echtzeit an.

(Logo: <http://photos.prnewswire.com/prnh/20140527/10098680>)

Jason Lo, CEO von Tune Talk, sagte: "Wir haben stets das Ziel verfolgt, allen unseren Kunden eine einzigartige, personalisierte Erfahrung zu verschaffen. In unserem 6. Geschäftsjahr ist es an der Zeit, einen weiteren großen Schritt zu machen und zu gewährleisten, dass das Ziel erreicht wird und dass es den aktuellen Bedürfnissen unserer Kunden entspricht. Zudem wollen wir unsere Führungsposition unter all unseren Wettbewerbern proaktiv behaupten. Die Partnerschaft zwischen Tune Talk und Flytxt wird uns ermöglichen, unsere Kunden besser zu verstehen und unsere Dienstleistungen und Angebote weiter auf die Bedürfnisse unserer Kunden auszurichten, und zwar in Echtzeit, passend zu ihrem Verbraucherverhalten und zu ihren kontextbezogenen Bedürfnissen."

Flytxt arbeitet mit Unternehmen auf ihrem Weg zur digitalen Transformation partnerschaftlich zusammen und hilft ihnen, ihren Kunden über digitale Berührungspunkte personalisierte Lifestyle-Erfahrungen anzubieten. Die CVM-Lösungen von Flytxt nutzen gebündelte analytische Modelle, um aus unterschiedlichen Datenquellen vertiefte Einsichten in das Kundenverhalten abzuleiten. Diese Einsichten helfen, tragfähige Nano-Segmente zu schaffen, die gewährleisten, dass die Kunden die richtigen Angebote erhalten, und zwar auf Basis ihres jeweiligen demografischen Profils und Verbraucherverhaltens. Im Einklang damit ermöglichen ereignisbezogene Entscheidungen in Echtzeit, dass die Kommunikation und die Angebote stets kontextmäßig relevant sind.

Herr Hetarth Patel, Senior Vice President, Global Sales von Flytxt, sagte bei dieser Gelegenheit ergänzend: "Diese Partnerschaft markiert unseren Vorstoß in den südostasiatischen Markt. Wir freuen uns, mit Tune Talk bei seinen Anstrengungen, seinen Kunden wertorientiertes Engagement zu bieten, zusammenarbeiten zu können. Flytxt geht davon aus, dass Tune Talk mit seinen CVM-Lösungen eine mehr als 5-prozentige Steigerung gegenüber dem Vormonat erzielen wird."

Über Tune Talk

Tune Talk ist das am schnellsten wachsende Unternehmen für den Betrieb virtueller Mobilfunk-Netzwerke (Mobile Virtual Network Operator/MVNO) des Landes; die Zahl der Abonnenten beträgt derzeit 1,5 Millionen. Die offizielle Aufnahme des Betriebs erfolgte am 19. August 2009. Das erklärte Ziel des Unternehmens ist es, dem unzureichend versorgten Marktsegment außerordentlich niedrige Anrufgebühren und spannende Anreize zu bieten. Als MVNO (Betreiber virtueller Mobilfunk-Netzwerke) konzentriert sich das Geschäftsmodell des Unternehmens auf die Verbesserung von Produkten, Marketing und Kundenservice, ohne dass ein komplettes Mobilfunknetzwerk aufgebaut und unterhalten werden muss. Das ermöglicht Tune Talk mit geringen Investitionen auszukommen und deshalb außerordentlich günstige Anruftarife und unseren Abonnenten einen besonders guten Kundenservice bieten zu können.

Über Flytxt

Flytxt arbeitet mit Unternehmen auf ihrem Weg zur digitalen Transformation partnerschaftlich zusammen und ermöglicht ihnen, durch Analyse des Verhaltens von Mobilfunk-Kunden aus Daten messbaren wirtschaftlichen Wert zu generieren. Die umfassenden Lösungen von Flytxt zur Monetarisierung von Daten helfen Unternehmen, über digitale Berührungspunkte die Kundenerfahrung zu personalisieren und den Umsatz zu steigern, die Margen zu optimieren und die Kundenbindung zu erhöhen. Das Unternehmen hat seine Plattformen an mehr als 50 Kundenstandorten in 30 Ländern im Einsatz und analysiert Daten von über 500 Millionen Mobilfunk-Verbrauchern. Flytxt hat seinen Kunden durchgängig wirtschaftliche Steigerungen von 2 bis 7 % ermöglicht; sein komplettes Lösungsangebot kombiniert Technologie, gebündelte Analysen, geschäftliche Anwendungen und Enabling Services. Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz in den Niederlanden, ein Firmenbüro in Dubai und ist in Paris, London, Trivandrum, Mumbai, Singapur, Johannesburg, Nairobi und Mexiko-Stadt vertreten.

Weiterführende Informationen erhalten Sie unter <http://www.flytxt.com> .

Kontakt:

Gargi Basu
Manager - Marketing Flytxt
(+91)9745769488
gargi.basu@flytxt.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100058233/100783516> abgerufen werden.