02.03.2016 - 14:55 Uhr

Mahindra Comviva bringt IRIS, eine Monetarisierungs-Plattform für CSPs, auf den Markt

Neu-Delhi (ots/PRNewswire) -

IRIS bietet Einzelhändlern und Abonnenten eine reibungslose Wiederaufladeerfahrung

Mahindra Comviva (<http://www.mahindracomviva.com/>), der globale Marktführer für Mobilitätslösungen, hat heute die Einführung von IRIS (<http://www.mahindracomviva.com/products/customer-value-management/revenue-plus/incremental-revenue-incremental-sales.htm>), der neusten Ergänzung der Revenue Plus Suite, (<http://www.mahindracomviva.com/products/customer-value-management/revenue-plus.htm>) einer Monetarisierungs-Plattform für CSPs, angekündigt. IRIS "Incremental Revenues through Incremental Sales" (zusätzliche Einnahmen durch zusätzliche Verkäufe) verbindet die Wiederaufladungsvorgänge von Einzelhändlern und Abonnenten, indem eine reibungslose, übereinstimmende und parallele Wiederaufladeerfahrung für beide Parteien geboten wird. Die Abonnenten werden unterschiedlichen Kategorien zugeteilt und erhalten das am besten geeignete interaktive Angebot. Das Ziel besteht darin, ein besseres Wertangebot zu kreieren und den Umsatz pro Abonnent zu steigern. IRIS bietet die Flexibilität, jeden Kunden und Einzelhändler unterschiedlich zu behandeln, und deren einzigartige Kombination auf unterschiedlichen Ebenen des Upgrades zu belohnen.

(Logo: <http://photos.prnewswire.com/prnh/20130626/625127>)

Bei IRIS handelt es sich um eine integrierte Channel-Management-Lösung mit Prozessautomatisierung, die verschiedene Funktionen einschließt, wie beispielsweise die Einzelhändler-Incentivierung, die Einzelhändler-Selbsthilfe und die Channel-Selbsthilfe. Die Einzelhändler-Incentivierung wird dadurch gesteigert, dass der Wert einer jeden Belohnung an den Wert/die Mühe des Upgrades angepasst wird, die von jedem einzelnen Kunden beigesteuert wird. Außerdem werden die Kunden durch Selbsthilfe-Funktionen bei der Entdeckung von Serviceleistungen unterstützt. Die Channel-Selbsthilfe, eine der wichtigsten Funktionen von IRIS, ermöglicht es Telekommunikationsunternehmen, relevante Verkäufe und Vertriebsinformationen in Echtzeit zu übertragen, und zwar an den gesamten Außendienst. Die Verfügbarkeit der Echtzeit-Informationen auf Einzelhändler- und Außenstellenleiterenebene liefert den in diesem Bereich notwendigen Antrieb zur beschleunigten Aktions- und Produktivitätsplanung.

Als Amit Sanyal, Assistant VP und Leiter des Bereichs Consumer Value Solutions Business bei Mahindra Comviva, die Markteinführung von IRIS ankündigte, sagte er: "Die Mühe, die die Unternehmer in einen schnelleren ROI, eine Steigerung der Einnahmen und höhere Margen investieren, wird oft durch die darauffolgende Lustlosigkeit der Einzelhändler, die die Produkte tatsächlich verkaufen, zunichte gemacht. Die Einzelhändler sind die einzigen, die im Moment der Wahrheit, nämlich zum Zeitpunkt des Verkaufs, Einfluss nehmen können. Bei dieser Gelegenheit können sie dem Kunden gegenüber Upselling- oder Cross-Selling-Strategien anwenden, den Kunden beim Entdecken von Paketen unterstützen oder die Marke des Unternehmens empfehlen und nicht das Konkurrenzprodukt. Die Einzelhändler-Incentivierung ist ein Muss, damit sie zu Botschaftern der Marke des Unternehmens werden."

Amit Sanyal sagte außerdem: "Weltweit haben Unternehmer Interesse an unserer Lösung IRIS gezeigt, da sie ihnen dabei hilft, die Abonnenten- und Einzelhändlervorgänge zu vereinheitlichen sowie zusätzlichen Umsatz zu generieren, was zu einer besseren Kunden- und Handelszufriedenheit führt."

Um weitere Informationen zur Revenue Plus Suite zu erhalten, klicken Sie bitte hier (<http://www.mahindracomviva.com/products/customer-value-management/revenue-plus.htm>).

Weitere Informationen zum Unternehmen finden Sie hier (<http://www.mahindracomviva.com>).

Kontakt:

Sundeep Mehta
Global Manager ? PR
pr@mahindracomviva.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100054377/100784772> abgerufen werden.