

15.11.2016 - 04:21 Uhr

## Mahindra Comviva im Gartner Magic Quadrant aufgrund integrierter Abrechnungs- und Kundenmanagementlösungen für die CSPs 2016 aufgestellt

*Indien (ots/PRNewswire) -*

Erhält Anerkennung für eine Palette von Lösungen für Abrechnungs- und Kundenanalysen

Mahindra Comviva (<http://www.mahindracomviva.com/media/pr.htm>), das weltweit führende Unternehmen für Mobilitätslösungen, gab heute bekannt, dass es im Gartner Magic Quadrant für sein Integrated Revenue and Customer Management (IRCM) für die CSPs 2016(\*) aufgestellt wurde. Das Unternehmen erhielt die Anerkennung als Nischenanbieter für seine Palette von Abrechnungslösungen (iPACS, mBAS) und Kundenanalysen Mobilytix[™].

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

Das Magic Quadrant (magische Quadrat) von Gartner besteht aus Communications Service Providers (CSPs) (Anbieter von Kommunikationsdienstleistungen), die nach kommerziellen Standard-Softwarelösungen für geschäftsentscheidende Abrechnungs- und Managementprozesse suchen. Das Dokument bewertet Lösungspaletten für Funktionen wie Abrechnung, Kundendienst, Bewertung, Leistungsverrechnung, Preisgestaltung, Beziehungsmanagement für Partnerschaften, Richtlinienmanagement, Mediation, Selbstbedienung, Analysen usw.

Manoranjan Mohapatra, Chief Executive Officer von Mahindra Comviva, ergänzte: "Wir führen die Anerkennung von Mahindra Comviva auf ein umfassendes IRCM-Produktportfolio zurück, sowie auf einen flexiblen Ansatz in Bezug auf geschäftliche und technische Anforderungen, auf die der hohe Grad an Kundenzufriedenheit zurückzuführen ist. Mit unserer beharrlichen Konzentration auf F&E und auf termingerechte Lieferung in Verbindung mit Lösungen für die Bereiche Big Data, Analysen, digitale Dienstleistungen und Cloud-Service sind wir in der Lage, den sich ändernden Anforderungen der Telekommunikationsindustrie gerecht zu werden."

Die cloud-fähigen Abrechnungslösungen von Mahindra Comviva (iPACS und mBAS) verzeichnen weltweit mehr als 65 Einsätze. iPACS gewährleistet Konsistenz über wichtige Geschäftsprozesse hinweg wie Management der Kundeninteraktionen, Abrechnung und Bereitstellung und unterstützt die Entscheidungsfindung über konvergierendes Reporting und entsprechende Analysen. Die mBAS-Plattform ermöglicht es dem Betreiber, Umsätze mit Dritten zu straffen und Kundenzahlungs- und Bereitstellungslösungen in Echtzeit zu verwalten.

Die Analyse-Palette von Mahindra Comviva, Mobilytix, verzeichnet weltweit über 40 Einsätze in 25 Ländern und unterstützt mehr als 500 Millionen Kunden. Sie stellt den Marketingverantwortlichen ein datenorientiertes Marketinginstrument zur Verfügung, das ihnen hilft, kontextbezogene Marketingangebote in Echtzeit zu liefern, und zwar in mehreren Kanälen und für alle Arten von Geräten für effektive Upselling- und Cross-Selling-Angebote. Die Lösung bietet 800 Millionen digitale Marketingbotschaften pro Tag, 60 %ige Genauigkeit bei der Abwanderungsvorhersage und bis zu 5 % Umsatzzuwachs.

Quelle (\*) Gartner, Magic Quadrant for Integrated Revenue and Customer Management for CSPs, 17. Oktober 2016, Norbert J. Scholz, Jouni Forsman, Amresh Nandan

Haftungsausschluss

Die in Gartners Marktforschungspublikationen dargestellten Anbieter, Produkte und Dienstleistungen werden nicht von Gartner unterstützt. Gartner empfiehlt keinem Technologieanwender, nur die Anbieter zu nutzen, die die besten Bewertungen erhalten haben. Gartners Forschungspublikationen geben die Ansichten von Gartners Forschungsbereich wieder und sind nicht als objektive Fakten zu verstehen. Gartner lehnt alle ausdrücklich oder implizit genannten Gewährleistungen in Bezug auf diese Forschungsergebnisse ab, eingeschlossen alle Gewährleistungen in Bezug auf Marktgängigkeit bzw. Eignung für einen bestimmten Zweck.

Für weitere Fragen ist zuständig:

Sundeep Mehta

Kontakt: +91-124-481 9000

E-Mail: [pr@mahindracomviva.com](mailto:pr@mahindracomviva.com)