

Boni-Score

Erschließen Sie ungenutzte Kundenpotenziale

Ihre Herausforderung

Die Customer Journey wird immer digitaler: Online-Käufe und -Abschlüsse sind inzwischen branchenübergreifend selbstverständlich geworden. Um in digitalen Geschäftsprozessen die Conversion Rate und damit den Umsatz zu maximieren, stehen Unternehmen vor der Herausforderung, möglichst vielen Kunden die gewünschten Vertragsmodalitäten oder Zahlarten anzubieten. Damit einher geht jedoch in der Regel ein höheres Zahlungsausfallrisiko, insbesondere bei Konsumenten mit Negativmerkmalen, die dann häufig abgelehnt werden. Conversion Rate und Kundenbindung werden dadurch negativ beeinflusst, und potenzielle Kunden gehen verloren. Dieses potenzielle Kundensegment kann jedoch bei gleichbleibendem Zahlungsausfallrisiko durch eine differenzierte Bewertung aktiviert werden. Dem Zahlungsausfallrisiko angepasste Angebote oder Zahlarten sorgen dafür, dass diese Konsumenten nachhaltig zu Ihrem Unternehmenserfolg beitragen.

Unsere Lösung

Der Boni-Score von Experian ermöglicht die verbesserte Klassifizierung von negativ belasteten Konsumenten. Dabei ermittelt ein statistisches Verfahren aus den vorhandenen Negativmerkmalen und weiteren persönlichen Daten einen Scorewert, der die Zahlungswahrscheinlichkeit darstellt. Personen mit einem hohen Boni-Score können so trotz Negativmerkmalen zu Kunden werden, ohne dass dabei zugleich das Zahlungsausfallrisiko steigt. Der Boni-Score von Experian wird branchenübergreifend eingesetzt, vom Online-Handel über Telekommunikationsunternehmen bis zu Banken und Versicherungen.

Ihre Vorteile



Minimierung des Zahlungsausfalls



Differenzierte Bewertung von Kunden mit Negativmerkmalen



Steigerung der Conversion Rate



Erkennen neuer Umsatzpotenziale



Einfache Integration



Wie der Boni-Score funktioniert

Einfließen verschiedener Score-Variablen

Um die Bonität eines Kunden differenziert zu bestimmen, werden im Boni-Score nicht nur Negativmerkmale zur Bewertung herangezogen. Die Score-Variablen umfassen außerdem zahlreiche gespeicherte Informationen zu Konsumenten, die aus verschiedenen Datenquellen kombiniert werden. Dazu gehören unter anderem die Umzugshäufigkeit, die Gesamthöhe der Forderungen oder die Summe der vorhandenen Negativmerkmale für eine Person.

Differenzierte Bewertung

Aus diesen Informationen wird mittels eines statistischen Verfahrens ein Scorewert berechnet. Dieser stellt die Wahrscheinlichkeit dar, mit der der Verbraucher seinen Zahlungsverpflichtungen nachkommen wird. Der Scorewert ist deutlich trennschärfer als reine Negativmerkmale und ermöglicht nicht nur eine noch bessere Prognose des Zahlungsausfallrisikos, sondern auch eine weitaus feinere Steuerung im Spannungsfeld von Umsatzmaximierung und Zahlungsausfallminimierung.

Risikoorientierte Zahlartensteuerung

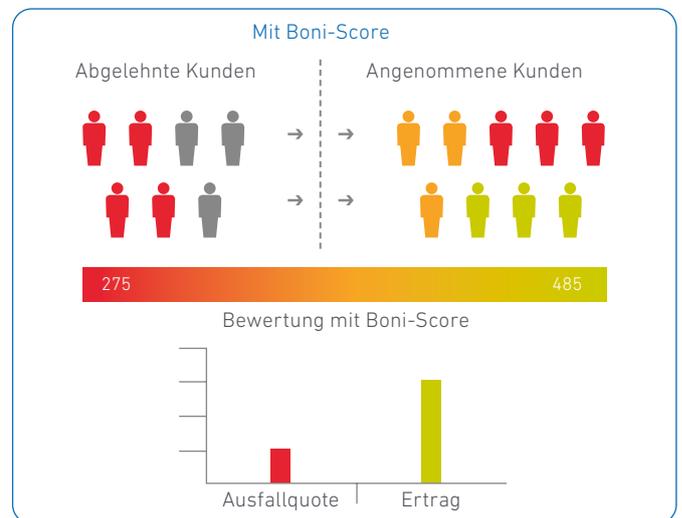
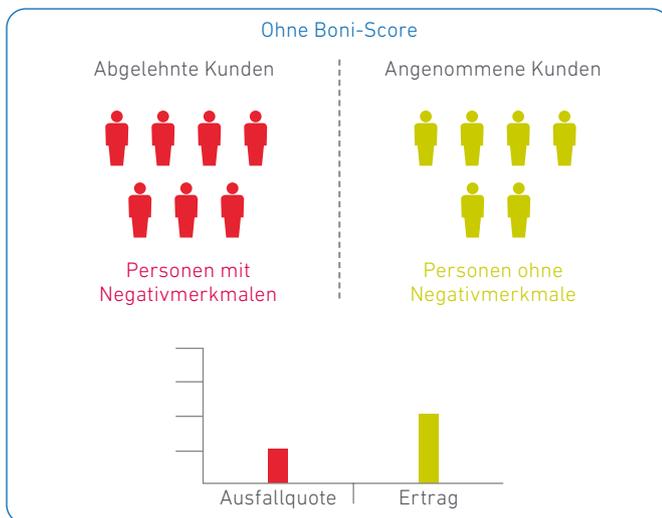
Kunden mit Negativmerkmalen können so risikoadäquat gesteuert werden: Der Boni-Score ermöglicht es, potenziell werthaltige Kundensegmente mit geringer Zahlungsausfallwahrscheinlichkeit gezielt weiter auszubauen. Dies erleichtert Unternehmen die Entscheidung, wie die Geschäftsbeziehung zu einem Kunden weiter entwickelt werden soll: Im Onlinehandel kann so z. B. festgelegt werden, ob einem Kunden der Kauf auf Rechnung trotz Negativmerkmal angeboten wird, bei Banken, zu welchen Konditionen ein Kreditsuchender ein Darlehen erhält.

Einfache Integration

Der Boni-Score von Experian kann über verschiedene Schnittstellen einfach und schnell in Ihr System integriert und mit weiteren Lösungen zu einem ganzheitlichen Risikomanagement verknüpft werden.

Das Ergebnis

Kundensegmente mit Negativmerkmalen können mit dem Boni-Score von Experian differenziert beurteilt und somit erfolgreich aktiviert werden. Dies ermöglicht eine höhere Conversion Rate und letztendlich eine Steigerung Ihres Unternehmenserfolgs.



Erschließung zusätzlicher Potenziale bei negativ belasteten Kunden

Weitere Fragen? Kontaktieren Sie unsere Experten. +49 7221 5040-3000