



## **SAS TELECOM INTELLIGENCE**



Wie de juiste verbindingen legt, houdt grip op de business

---

**THE  
POWER  
TO KNOW.**



## DE TELECOM MARKT BLIJFT IN BEWEGING

De telecom markt is technologisch en economisch zeer uitdagend. Ontwikkelingen dagen de aanbieders continue uit op het gebied van innovatie, flexibiliteit en slagvaardigheid. De concurrentie verheft aanzienlijk, terwijl de loyaliteit van klanten afneemt.

Nieuwe grensoverschrijdende markten en toepassingen ontwikkelen zich razendsnel. Tegelijkertijd worden product lifecycles steeds korter. Daarnaast stijgen de kosten, staan de prijzen onder druk en moet de winstgevendheid verbeteren. Europese wet- en regelgeving, OPTA en NMA, oefenen invloed uit op de complete industrie. Wie onder die turbulente omstandigheden tot de koplopers in de markt wil behoren, heeft allesomvattende, strategische en beleidsbepalende informatie nodig.

### MARKTONTWIKKELINGEN

De alsmaar wijzigende marktomstandigheden vragen om snelle en op feiten gebaseerde beslissingen. Diepgaand inzicht en het kunnen combineren van gegevens van verschillende disciplines is van belang. Dat kan met de speciale telecom oplossingen van SAS. Meer dan 220 telecombedrijven wereldwijd gebruiken SAS voor:

- geavanceerde klantsegmentaties
- cross- /up-sell analyses
- verkoop- en marketinganalyses
- prijssimulaties en prijsplan analyses
- call center management
- churnreductie

SAS stelt u in staat om processen te optimaliseren door volledig inzicht te krijgen in de data uit verschillende bronnen. U stelt voorspellende analyses en simulaties op, waarmee u de juiste keuze maakt uit diverse alternatieven. Met de informatie die u door toepassing van SAS oplossingen in handen krijgt, speelt u op strategisch en tactisch niveau in op de hot items. Zoals bijvoorbeeld:

- globaliseren
- integreren van vast en mobiel
- leggen van focus op ARPU (Average Revenue Per User) om betere marges te behalen
- aanzienlijk verlagen van de acquisitiekosten
- verhogen van AMPU (Average Margin Per User)
- vergroten van klantloyaliteit door focus op klantbehoud, gebaseerd op diepgaande kennis van de klant
- optimaliseren van alle bedrijfsprocessen door integratie en stroomlijning van activiteiten
- voldoen aan criteria voortvloeiend uit wijzigende wet- en regelgeving
- integreren van RFID-mogelijkheden

### GOED ONDERBOUWDE BESLISSINGEN BEPALEN UW SUCCES

U beschikt in uw onderneming over grote hoeveelheden data. Maar benut u die wel volledig en integraal? Bent u in staat gegevens uit verschillende bronnen te combineren en verbanden te leggen? SAS brengt bedrijfsbreed structuur aan in uw gegevens. Met de verzamelde informatie maakt u heldere analyses en doet u accurate voorspellingen. Dankzij what-if scenario's bent u in staat om effectief beleid te bepalen, de juiste strategie te ontwikkelen en succesvolle acties uit te voeren. SAS-software is naadloos te integreren met bestaande applicaties en is technologie- en platformafhankelijk.

# SAS VOOR TELECOM

Het Business Analytics Framework vormt de basis voor een uitgebreide reeks aan oplossingen die speciaal voor uw branche zijn ontwikkeld en zich wereldwijd hebben bewezen. De oplossingen haken in op trends en onderwerpen in de telecom-industrie. De drie pijlers van de SAS Telecom oplossing zijn:

- Customer Intelligence
- Financial Intelligence
- Network Intelligence

SAS® for Telecom		
Customers	Finance	Network
Campaign Mgmt. & Optimization	Performance Management	Service Delivery Management
Acquisition	Product Profitability	Network Performance Analysis
Retention	Revenue Assurance	Proactive Fault Management
Segmentation & Profiling	Customer Risk	Capacity Planning & Optimization
Multiplay Customer Value Optimization	Price Plan Optimization	Predictive Maintenance
Mobile Interaction		Sustainability/Green Initiatives

## INTRODUCTIE VAN HET SAS® BUSINESS ANALYTICS FRAMEWORK

### Business Solutions

Succesvolle bedrijfsvoering vraagt om relevante informatievoorziening, dat hoge eisen stelt aan informatie vergaren, beheren, integreren en analyseren. Daarom vormen bedrijfsoplossingen van SAS de kern van het geïntegreerde raamwerk om complexe problemen op te lossen. De oplossingen zijn gebaseerd op de gecombineerde kracht van SAS software, professionele services, training en permanente support. Bovendien heeft SAS ervaring in het oplossen van vraagstukken voor elke specifieke sector, bijvoorbeeld het detecteren en voorkomen van fraude, het beoordelen van beleidsrisico's, het identificeren van cross-sell en up-sell mogelijkheden en het voorspellen van de markt vraag.

Door de excellente competenties op deze gebieden biedt SAS een gedegen aanpak voor het oplossen van bedrijfsproblemen. Geïntegreerd van bron tot browser of in afzonderlijke componenten. Consistent, open, schaalbaar, integreerbaar in uw bestaande architectuur en gemakkelijk beheerbaar.

### Data Integration

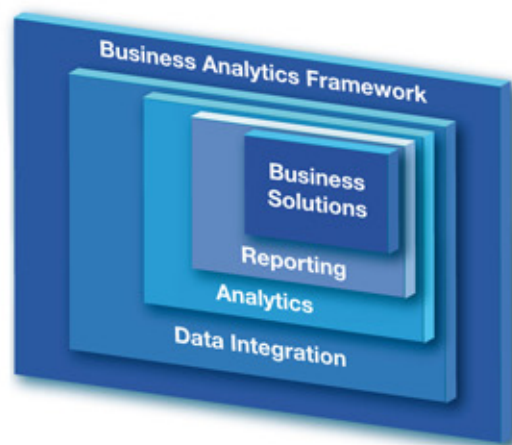
Met SAS Data Integration bent u in staat gegevens uit verschillende bronnen eenvoudig te integreren. Of het nu gaat om gestructureerde of ongestructureerde data, offline of online, met SAS levert u consistente, betrouwbare en verifieerbare informatie over verschillende systemen heen.

### Analytics

Biedt beslissers een reeks van technieken om gegevens te genereren, classificeren, analyseren en interpreteren zodat het zakelijk inzicht toeneemt. Voeg een niveau toe aan het beslisproces om problemen met meer precisie en betrouwbaarheid te kunnen uitvoeren. Baseer u niet alleen op historische informatie en zakelijk instinct, maar doe accurate voorspellingen om competitief voordeel te behalen, risico's te reduceren en toekomstvaste lijnen uit te zetten.

### Reporting

Het wordt steeds belangrijker meer mensen in de organisatie toegang te bieden tot gebruiksklare tools voor rapportage. De manier waarop u analyses presenteert en interpreteert kan even belangrijk zijn als de gerapporteerde resultaten zelf. Help iedereen in uw organisatie – inclusief niet-technische gebruikers – om de juiste beslissingen te nemen.



# DE SAS OPLOSSINGEN VOOR TELECOM

## **SAS® CUSTOMER INTELLIGENCE: KENNIS VAN UW KLANTEN**

*Wie z'n klanten kent, speelt beter in op de individuele behoefte. Maar wat weet u eigenlijk van ze? Met de SAS Customer Intelligence oplossingen kunt u winstgevende klanten identificeren, werven, activeren, bedienen en behouden. U krijgt inzicht in hun huidige en toekomstige gedrag en hun potentiële winstcapaciteit. U bent op basis van de informatie en een integraal klantbeeld in staat uw productaanbod, communicatieactiviteiten en productbundels beter af te stemmen op de wensen van uw afnemers. En u weet de juiste activiteiten te ontplooiën om churn in te dammen en de klantwaarde te verhogen.*

## **SAS® FINANCIAL INTELLIGENCE: INZICHT IN WINSTGEVENDHEID**

*Weet u welke klanten, producten, prijsplannen en verkoopkanalen daadwerkelijk winstgevend zijn? Zijn uw marketing activiteiten effectief afgestemd op acquisitie-activiteiten, cross sell en klantretentie? SAS Financial Intelligence biedt u uitgebreide mogelijkheden om de winstgevendheid van al uw activiteiten en onderdelen te analyseren en op basis daarvan de juiste maatregelen te nemen voor verbetering. Door toepassing van Activity Based Management maakt u goed onderbouwde strategische en operationele beslissingen die de winstmarges maximaliseren, kosten verlagen en processen stroomlijnen. En u identificeert klanten die mogelijk niet aan hun betalingsverplichtingen gaan voldoen. U kunt inkomsten effectief managen en het risico van wanbetaling minimaliseren.*

## **SAS® NETWORK INTELLIGENCE: VAN GENERIEK NAAR SPECIFIEK**

*Weet u wat de daadwerkelijke productbehoefte van uw klanten is? Is uw aanbod afgestemd op groepen of individuen? Bent u in staat adverteerders dusdanige informatie te verstrekken dat ze hun communicatiebudget gericht inzetten? SAS Content Intelligence geeft u niet alleen inzicht in wat uw klanten afnemen, maar ook in het hoe en waarom. En u krijgt grip op de almaar toenemende datavolumes. U beschikt met deze oplossing over informatie waarmee u de juiste strategische en tactische beslissingen kunt nemen om uw klanten nieuwe producten en diensten te leveren die inhoudelijk volledig op hun individuele wensen en behoeften zijn afgestemd. En u weet potentieel klantverlies te voorkomen door intelligent en vroegtijdig in te spelen op de snel veranderende marktontwikkelingen en klantvoorkeuren.*



## **SNELLE ROI**

SAS stelt u in staat beslissingen te nemen op basis van feiten en inzichten. Van data naar intelligentie. Met het voorspellende karakter van de software en het maken van uitgebreide rapportages als unieke mogelijkheden voor de telecommarkt. Snel, compleet en met een hoge en snelle ROI.

*"Overall, SAS Marketing Optimization has improved our ability to manage demands, volume, budgets and delivery resources through conducting sensitivity analysis. As a result, we have faster speed to market and up to four times better ROI"*

**Sally Crocketti**  
Head of CRM  
Vodafone Australia

*"Debitel gets closer to its customers with Customer Intelligence software of SAS"*

**Dr. Klaus-Peter Huber**  
Manager of Customer Management  
Debitel

*"SAS showed we could make a considerable increase in profits. For future and larger activation campaigns, it could bring in a lot of additional revenue"*

**RIKU Mäkeläinen**  
Senior Data Miner  
Telia Sonera

*"Using SAS, we reduced the number of low-LTV customers by about half, from 25 percent to 12 or 13 percent, while retaining high LTV-customer"*

**Karim Salabi**  
Director of Marketing  
Fido Solutions Inc.

*"We are highly satisfied to have a SAS solution that supports an important aspect of revenue assurance – data completeness. It brings constant measurable business benefits to our company"*

**Piotr Komorowski**  
Director of Revenue  
Telekomunikacja Polska



T-Mobile Czech Republic saves millions of Czech crowns annually with SAS Credit Risk Management. The software allows T-Mobile to rate customers by credit risk, so the company knows who can afford extra features. It also ends a policy of automatically cutting off any customer a few days late with payment. Customer satisfaction has increased - critical in a mature market for cell phone services.

**T-Mobile**

"In order to provide the best possible service to our customers, we must constantly monitor all our measurement data. Using SAS, we can create valuable service level reports in a very short period of time, which benefits both us and our customers."

**Norbert Herting**

Senior Specialist Service Reporting,  
Vodafone Information Systems

debitel



T-Mobile

TELE2

## WE KENNEN UW BRANCHE

Wereldwijd maken meer dan 220 internationale, toonaangevende ondernemingen in de telecombranche tot volle tevredenheid gebruik van SAS-oplossingen. Dat is niet voor niets. We kennen uw uitdagingen, de telecommarkt, de complexiteit van de business en bovenal uw verwachtingen.

## DE WERELD VAN SAS

SAS is marktleider in Business Analytics. Telecombedrijven die hun concurrentiepositie en innovatiekracht willen versterken, maken gebruik van SAS-softwareoplossingen. Ze verkrijgen daarmee inzicht in grote hoeveelheden informatie die informatiesystemen produceren. Met innovatieve oplossingen binnen een geïntegreerd raamwerk, helpt SAS klanten op meer dan 45.000 locaties hun prestaties te verbeteren en waarde te creëren door sneller, betere beslissingen te nemen. Meer dan 60% van de bedrijven die zijn genoteerd aan de Euronext, zijn klant van SAS Nederland. En dát is geen toeval!



Wilt u meer weten over hoe u met SAS-oplossingen voor telecom waarde kunt toevoegen aan uw onderneming?

Kijk dan op

**[www.sas.com/nl](http://www.sas.com/nl)**

of neem contact op met één van onze specialisten voor een persoonlijke afspraak, telefoon 035 - 699 69 00.



**THE  
POWER  
TO KNOW.**

SAS INSTITUTE BV    POSTBUS 3053    1270 EB HUIZEN  
TEL: 035 699 69 00    SASINFO@SNL.SAS.COM    **[www.sas.com/nl](http://www.sas.com/nl)**