

Na een intensieve studietijd van vier jaar is David bezig met zijn afstudeerscriptie. David zit in de stationsrestaurant op het centraal station. Hij kan werken waar hij wil én wanneer hij wil. Binnenkort krijgt David een nieuw mobiel abonnement. Zijn telecomprovider heeft hem een gunstige aanbieding gedaan. Hiermee twijfelt David er niet over om over te stappen naar een andere provider.

Telecomproviders doen hun uiterste best om bestaande klanten te houden. De provider heeft op basis van de beschikbare data een tijdige en geschikte aanbieding gedaan. Een schot in de roos voor David. Telecomproviders doen veel analyse naar de behoefte van klanten en potentiële klanten. Door grondige analyse kan de provider een beter klantbeeld krijgen, abonnementen aanpassen, concurrentie informatie ophalen en klanttevredenheid bevorderen. Providers hebben veelal Data & Analytics afdelingen die hier permanent mee bezig zijn.

Data verzamelen, verwerken, modelleren en analyseren speelt hierbij een belangrijke rol. Het gedrag van de klant in de toekomst over bellen en mobiel internet kan zelfs voorspeld worden. Dit is niet alleen belangrijk om commerciële aanbiedingen aan klanten te doen, maar ook voor netwerkinvesteringen en onderhoud van de (mobiele) netwerken. Hierbij gaat het om zeer grote investeringen.

Centennium helpt providers om data van miljoenen unieke Nederlanders zoals David te structureren en te analyseren. Om vervolgens hiervan te leren en om inzicht uit deze data te halen. Ook helpt Centennium providers met het oplossen van vraagstukken over klantretentie, klanttevredenheid, facturering en met fraudeoplossing. Daarbij geeft Centennium providers een blik in de toekomst met behulp van



Telecom