

Weather Company Alerts for Engagement

Kundenbindung erhöhen dank sinnvoller Interaktion



In einer aktuellen Studie berichtete eine Versicherung, die Weather Alerts nutzt:



97 % der Versicherten betrachten Unwetterwarnungen als nützlich



52 % sorgten bei Warnungen vor



Nur **6,1 %** der im Vorfeld Benachrichtigten machten Ansprüche geltend.³

Relevanz ist ein Schlüsselkriterium für die Kundenbindung. 5 oder mehr sinnvolle Interaktionen pro Jahr können die Kundenbindung um 5 % erhöhen¹ Wenn Sie die Kundenbindung um nur 5 % erhöhen, können Sie die Gewinne um 25 % bis zu 95 % erhöhen.²

Dank personalisierter und präziser Unwetterwarnungen bietet Ihnen The Weather Company, ein Unternehmen von IBM, einen neuen Weg, um mit Ihren Kunden mehr als 10 Mal pro Jahr sinnvoll zu interagieren – für eine höhere Kundenbindung und -treue.

Unwetterwarnungen tragen branchenübergreifend zu einer stärkeren Kundenbindung bei

Rechtzeitige Unwetterwarnungen dienen als unerwartete Interaktionsmöglichkeiten mit „Wow-Effekt“, die Sie deutlich von der Konkurrenz abheben.

Versorgungsunternehmen: Warnen Kunden vor dem Risiko möglicher witterungsbedingter Versorgungsausfälle

Einzelhandel: Warnt Kunden vor Wetterbedingungen, die ihre Einkaufspläne durchkreuzen könnten.

Nah- und Fernverkehr: Warnt Reisende vor witterungsbedingten Verzögerungen und Unwettergefahren.

Versicherungen: Informieren Versicherte über Gefahren, damit diese ihr Eigentum schützen können

Hyperlokale Benachrichtigung gestützt auf präziseste Wetterdaten

Weather Company Alerts for Engagement basieren auf den präzisesten Vorhersagen der Branche⁴. Sie können sich also auf Ihre Benachrichtigungen verlassen – und Ihre Kunden auf Sie.

- **2,2 Milliarden Standorte**, 26 Milliarden präzise Vorhersagen pro Tag
- **über 200.000 Sensoren** – 100-mal mehr Sensoren als bei öffentlichen Quellen
- **Aktualisierung alle 15 Minuten**

Jetzt durchstarten

Das System hinter The Weather Company Alerts for Engagement ist schnell, benutzerfreundlich und bietet Self-Service-Funktionen. Es basiert auf einer Cloud-Umgebung und kommt ohne zusätzliche Hardware und Software aus. Sie benötigen deshalb keine Unterstützung durch Ihre IT-Abteilung, erhalten aber bei Bedarf umgehend Hilfestellung von The Weather Company.

1) Wählen Sie die Unwettergefahren aus, die zu Benachrichtigungen führen sollen.

Benachrichtigungen über Hagel, Schnee oder Wind bzw. Ereignisse wie Sturzfluten und sonstige Seewarnungen.

2) Legen Sie den Grenzwert fest, ab dem eine Warnung versandt wird.

Spezifische Temperatur-, Niederschlagswerte und Wind-geschwindigkeiten.

3) Legen Sie den Text der Warnung fest.

Rücken Sie Ihre Marke in ein positives Licht und stärken Sie die Beziehung zum Kunden.

4) Wählen Sie aus, an wen Sie die Warnung verschicken möchten.

Laden Sie eine CSV-Datei hoch ODER verlinken Sie über eine API mit Ihrem CRM-System.

5) Wählen Sie aus, wie Sie die Warnung verschicken möchten.

Sie können per SMS-Nachricht, E-Mail oder ein separates System über eine API versenden.

Lösen Sie Warnungen auf Grundlage der ausgewählten Unwettergefahren aus

Wählen Sie aus spezifischen Wetterphänomenen und Schweregraden aus oder legen Sie zusammen mit Ihrem zuständigen Vertriebsbeauftragten individuelle Schwellenwerte fest. Das System wird mit der Verfügbarkeit neuer Daten regelmäßig um neue Gefahren erweitert.

Aktuell verfügbare Gefahren für Warnungen:

Hail (>1"; within 30min)	NWS-Severe Thunderstorm Warning
Snow (>5cm/2"; within 4hrs)	NWS-Severe Tornado Warning
Snow (>8cm/3"; within 48hrs)	NWS-Flash Flood Warning
Sustained wind (20 mph/32 kph; within 24hrs)	NWS-Flash Flood Statement
Sustained wind (30 mph/48 kph; within 24hrs)	NWS-Severe Weather Statement
Sustained wind (40 mph/64 kph; within 24hrs)	NWS-Special Marine Warning
Sustained wind (30 mph 48 kph; within 12hrs)	NWS-Aereal Flood Warning
Sustained wind (40 mph 64 kph; within 12hrs)	NWS-Aereal Flood Statement
Sustained wind (50 mph/80 kph; within 12hrs)	NWS-Extreme Wind Warning
Feels like temp (<-25C /-13F; within 48hrs)	Temperature (<32F/0C; within 48hrs)
Lightning (within 30 min)	Temperature (>90F/32C; within 48hrs)
Rain (>=5cm/2"; within 3hrs)	Temperature (>100F/38C; within 48hrs)
Ice (>=6mm/0.25"; within 48hrs)	Temperature (>115F/46C; within 24hrs)

Please note: Not all perils are available in every location.

Integrieren Sie Weather Alerts in Ihre CRM-Aktivitäten

Nach dem Versand von Weather Alerts können Sie über das Administrator-Dashboard:

- aufrufen, wer wo mit welchem Text benachrichtigt wurde.
- die Kunden ermitteln, die nicht benachrichtigt wurden, um diese auf einem anderen Weg zu erreichen.
- für weitere Details geografische Gebiete vergrößern und verkleinern.
- Informationen für praktisch jeden beliebigen Datumsbereich überprüfen.
- Ergebnisse ausgeben und mithilfe von IBM Watson Analytics oder anderen Analysewerkzeugen näher analysieren.



Weitere Informationen über den Einsatz von Weather Company Alerts for Engagement für eine höhere Kundenbindung und Markentreue erhalten Sie von Ihrem Vertriebsbeauftragten.

Über The Weather Company, ein Unternehmen von IBM

The Weather Company, ein Unternehmen von IBM, liefert mit seinen Wetterprognosen die Grundlage für fundierte Entscheidungen. Das Unternehmen bietet Millionen von Kunden sowie Tausenden Unternehmen weltweit präzise Vorhersagen auf der Grundlage personalisierter und relevanter Wetterdaten und sonstigen Informationen über die Weather API, eine eigene Sparte für Geschäftslösungen, und eigene digitale Produkte, wie z. B. The Weather Channel (weather.com) und Weather Underground (wunderground.com).

Das Unternehmen erstellt täglich circa 25 Milliarden Wettervorhersagen. Zum Produktangebot zählen die weltweit am häufigsten heruntergeladene Wetter-App, ein Netzwerk aus 250.000 privaten Wetterstationen, eine US-Website unter den Top 20, eine der weltweit größten IoT-Datenplattformen sowie branchenführende Geschäftslösungen.

Weather Means Business™. Die weltweit größten Unternehmen in den Bereichen Luftfahrt, Energieversorgung, Versicherungswesen, Medien sowie im staatlichen Sektor vertrauen auf Daten, Technologien und Services von The Weather Company, um bessere Entscheidungen treffen und auf geschäftliche Auswirkungen des Wetters reagieren zu können.

Weitere Informationen finden Sie im Internet unter theweathercompany.com



Hinweise

Fußnoten

1 Hughes, Arthur Middleton. „Increasing Insurance Customer Retention“, Database Marketing Institute, 9. Februar 2016, <http://www.dbmarketing.com/articles/Art232.htm>

2 <http://www.invespcro.com/blog/customer-acquisition-retention/>

3 Ergebnisse eines Kunden der Weather Company. Grundlage war eine bei den Versicherungsnehmern durchgeführte Studie über erhaltene WeatherFx Alerts von The Weather Company, 2013.

4 Three Regional Accuracy Overview, 2010 bis 2016, von ForecastWatch.com, ein Service von Intellovations, LLC, CorecastWatch, Dezember 2016, http://forecastwatch.com/static/Three_Regional_Overview_2010_201606.pdf

© Copyright 2017 The Weather Company, ein Unternehmen von IBM

The Weather Company, an IBM Business
400 Minuteman Rd
Andover, MA 01810

Hergestellt in den Vereinigten Staaten von Amerika August 2017

IBM, das IBM Logo und **ibm.com** sind Marken der International Business Machines Corporation in vielen Ländern weltweit. The Weather Company®, The Weather Company® und dessen Verfahren sind Marken von TWC Product and Technology, LLC, einem Unternehmen von IBM. Andere Produkt- und Servicebezeichnungen können Marken von IBM oder anderen Unternehmen sein. Eine aktuelle Liste der IBM Marken finden Sie auf der Webseite „Copyright and trademark information“ unter www.ibm.com/legal/copytrade.shtml.

Dieses Dokument ist aktuell am Datum der Veröffentlichung und kann von IBM jederzeit ohne Vorankündigung geändert werden. Nicht alle Angebote sind in jedem Land verfügbar, in dem IBM vertreten ist.

Alle in diesem Dokument enthaltenen Informationen werden „ohne Gewähr“ und ohne ausdrückliche oder implizite Gewährleistung bereitgestellt, einschließlich der implizierten Gewährleistung für Handelbarkeit oder die Eignung für einen bestimmten Zweck oder die Nichtverletzung der Rechte Dritter.

Für IBM Produkte gelten nur die Gewährleistungen gemäß den AGB der Vereinbarungen, nach

denen sie bereitgestellt werden. Die aufgeführten Performancedaten und Kundenbeispiele dienen ausschließlich Illustrationszwecken. Tatsächliche Leistungsergebnisse hängen von den jeweiligen Konfigurationen und Betriebsbedingungen ab. Der Benutzer ist dafür verantwortlich, die Funktion von Produkten und Programmen anderer Anbieter in Verbindung mit Produkten und Programmen von IBM zu evaluieren und zu verifizieren.

Erklärung zum guten Sicherheitsverfahren: Die Sicherheit von IT-Systemen besteht aus dem Schutz von Systemen und Daten durch Erkennung, Verhinderung und Abwehr von unberechtigten Zugriffsversuchen (die interner oder externer Art sein können). Unbefugte Zugriffe können dazu führen, dass Daten manipuliert, zerstört, unterschlagen oder widerrechtlich entwendet werden. Zudem ist eine Beschädigung oder missbräuchliche Nutzung der Systeme möglich, einschließlich Angriffen auf andere Systeme. Kein IT-System oder IT-Produkt sollte als vollkommen sicher betrachtet werden. Kein Produkt, Dienst und keine Sicherheitsmaßnahme können unbefugte Zugriffe stets verhindern. IBM Systeme, Produkte und Services basieren auf einem umfassenden Sicherheitsansatz, der zwingend zusätzliche Betriebsabläufe vorschreibt und möglicherweise andere Systeme, Produkte oder Services benötigt, um maximale Effektivität zu bieten. IBM garantiert nicht, dass Systeme, Produkte oder Services sicher vor dem böswilligen oder illegalen Verhalten Dritter sind oder Ihr Unternehmen vor derartigem Verhalten schützen.