

Joint Venture: dsb und intan gründen **infly**.

Im Fokus: Digitale Transformation, Paywalls, Subscriptions, Sales & Audience Development

Osnabrück/Neckarsulm, 03.11.2021: Mit dem neu gegründeten Joint Venture infly unterstützen dsb und intan die Verlagswelt bei der digitalen Transformation. „Mit infly bieten wir Medienhäusern erstmals eine Fullservice-Lösung bestehend aus Abo-Vertriebsexpertise und vollintegrierten digitalen Abläufen“, betont Gisbert Komlóssy, CEO der intan group. dsb stellt als Technologielieferant mit den Modulen seiner dsb-fly-Plattform die IT-Basis zur Verfügung.“ Verlage profitieren mit infly erstmals von einer produkt- und kanalübergreifenden 360°-Sicht auf ihre Kunden, da wir alle Prozesse vom Onboarding über die Zahlung bis zur Churn Prevention abdecken. infly orchestriert als einzige Plattform am Markt damit zentral Kundenservice, Vertrieb und Paywalls. Die Plattform verarbeitet Single Sales von Merchandisingprodukten über Web und App ebenso ab wie Digital- und Printabos“, ergänzt Olaf Bendt.

CRM, Paywall, Service und Vertrieb über eine Plattform

Maximale Customer Centricity ist der Hauptvorteil von infly. Von der Bestellung über CRM, Payment, Leserservice und Vertrieb deckt infly alle Customer-Touchpoints ab. Verlage erhalten detaillierte Einsichten über individuelle Leservorlieben. Passgenaue Kampagnen werden dann direkt und kanalübergreifend in infly gestartet.

Abhaltbarkeit dank predictive Marketing

Das Business Intelligence Modul von infly bietet systemübergreifende Auswertungen und bildet die Basis für die treffsichere Leseransprache. KI-basierte Analysen identifizieren potenzieller Kündiger ebenso wie Cross- und Upsell-Potenziale. infly sorgt beispielsweise dafür, dass Käufer mit der präferierten Zahlungsart bezahlen oder Neukunden auf Basis von Content-Präferenzen weitere Titel angeboten werden.

Prozesse zur Kündigungsabwehr automatisieren

„Ein neues Churn-Prevention-Modul ist ebenfalls Teil von infly. Ob Abo-Pause, Gratis-Heft, kostenloser Zusatztitel, Upgrade auf ein Digital-Abo oder ein günstigerer Abopreis – Medienhäuser können hier flexibel Maßnahmen zur Customer Retention definieren“, erklärt Olaf Bendt. Basierend darauf werden dann vollautomatisiert Kampagnen und Back-Office-Prozesse gestartet.

Treffsicherer Vertrieb

Sales-Verantwortliche haben mit der neuen Fullservice-Lösung einen Ansprechpartner für Technik und Vertrieb. „Marketingaktionen und neue innovative Abo-Modelle können durch die gebündelte Expertise von dsb und intan sowie der großen Modulvielfalt der infly-Plattform in Rekordzeit umgesetzt werden“, weiß Gisbert Komlóssy.

Zwei Marktführer bündeln Kompetenzen

Die dsb-Gruppe betreibt mit ccb by dsb Europas führende Customer-Care- und Billing-Plattform. intan service plus wiederum ist Deutschlands größter unabhängiger Abo-Service-Anbieter. Beide Unternehmen verbindet eine 40 Jahre dauernde Business-Partnerschaft. dsb und intan sehen sich mit infly als „Verlagsbegleiter“. „Wir bieten unseren Kunden keine oberflächlichen Standardlösungen, sondern steigen tiefer ein. infly ist eine flexible Plattform, die offen für Changes im Business Environment und damit futureproof ist“, ergänzt Gisbert Komlóssy.