



Management von Kundendaten

Kampagnenanalyse und Maßnahmensimulation zur Optimierung von Promotions

Für das Tochterunternehmen einer renommierten Management Holding entwickelt comSysto eine Lösung zur Analyse von Marketingkampagnen und Simulation von Maßnahmen zur Optimierung von Verkaufsaktivitäten.

Anforderungen

- Analyse und Implementierung von Softwarelösungen im Bereich Business Intelligence, Reporting und Web Anwendungen
- Unterstützung bei der Weiterentwicklung der Gesamt-IT-Architektur des Unternehmens und dem Betrieb der unterschiedlichen Softwaresysteme
- Optimierung von Promotions durch Analyse vergangener Kampagnen und Simulation zukünftiger Maßnahmen
- Übersicht für Einzelhändler über alle Verkaufsförderungsaktivitäten und Anzeige eines detaillierten Vergleichs von Promotions

Technologien

- Datenbanken: Oracle, PostgreSQLs
- Reporting: D3
- Applikation: Java, Spring Core, Spring REST
- Build Tools: gradle, Bamboo
- Testautomation: JUnit, Mockito, Fitness, DbFit

Vorgehensweise und Methoden

- Verarbeitung der Transaktionsdaten und Berechnung der KPIs datenbankseitig
- Rendern der Reports, Verwendung einer Standard BI-Lösung, Erweiterung der Rendering Möglichkeiten durch Einsatz von JavaScript Bibliotheken wie D3
- Integration der Daten und Reports in das unternehmensinterne Portal mit Hilfe des Spring Frameworks
- Großes Augenmerk auf Testing, Tests datenbankseitiger Berechnungen mit DbFit und Fitness