

Hier werden Daten zu Umsatz Digital Sales Assistant

Zeitverlust für die aufwändige Informationssuche war gestern.
Maximieren Sie Ihren Umsatz mit neuester Business-Analytics-Technologie.



ERLEBEN, WAS VERBINDET.



360°-BLICK
AUF KUNDEN
FÜR OPTIMALES
CROSS- UND
UP-SELLING!

Bislang war die Vorbereitung von Kundenterminen oft zeitraubend. Der Digital Sales Assistant (DSA) ändert das. Er ermöglicht einen 360°-Blick auf Ihre Kunden und bietet passende Produkte an. Auch potenzielle Probleme werden identifiziert und Handlungsempfehlungen vorgeschlagen.
Digitalisierung. Einfach. Machen.

Wissen statt schätzen

Der Digital Sales Assistant erzeugt automatisch einen 360°-Blick auf Ihre Kunden. Dazu analysiert das System mit Hilfe neuester Business-Analytics-Technologie Ihre internen Daten, ergänzt um öffentlich zugängliche Informationen, z. B. aus Social-Media-Portalen.

Business Insights fürs Wachstum

Das Ergebnis beeindruckt: Der Digital Sales Assistant liefert gebündelte Informationen über Ihre Kunden, berechnet Up- und Cross-Selling-Potenziale und unterstützt bei der Preisbildung. Das reduziert die Vorbereitungszeit für Angebote und Präsentationen.

Ihre Vorteile

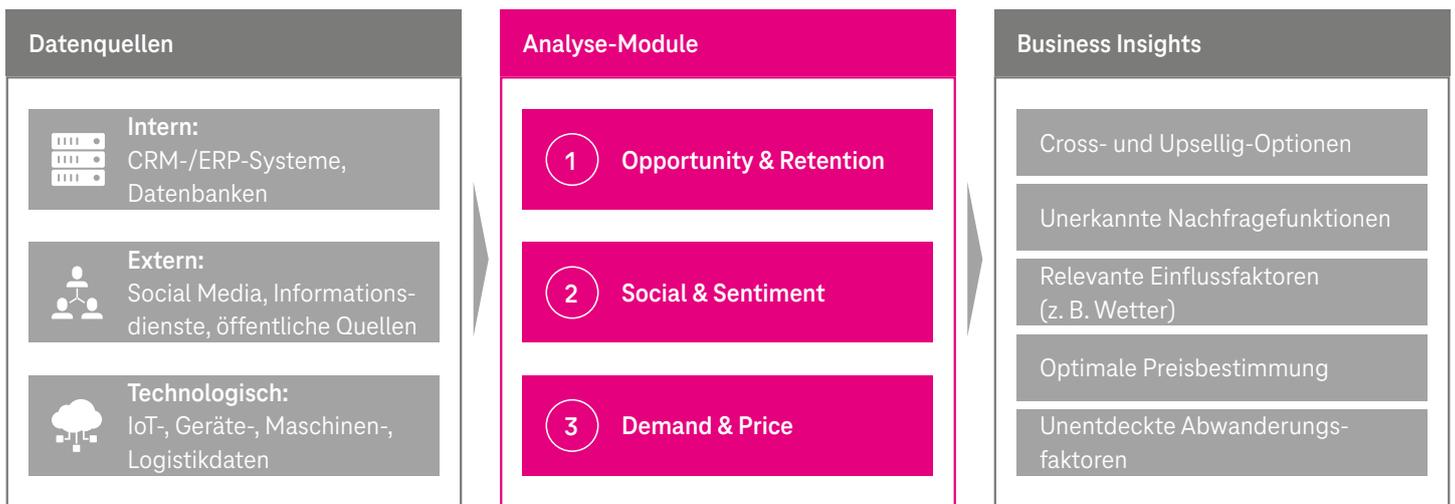
- Modernste Business Analytics einfach bedienbar
- Cloud-Lösung ohne aufwendige Installation und Pflege
- Kombiniert interne Daten, z. B. aus CRM-/ERP-Systemen, IoT-Daten sowie Daten aus öffentlichen Quellen
- Vorkonfigurierte Analysefunktionen, die sofort nutzbar sind
- 360°-Blick auf alle Kunden über das Dashboard
- Informationsvorsprung und Zeitersparnis im Vertrieb
- Konkrete Handlungsempfehlungen – z. B. fürs Cross-Selling
- Schnellere und treffsicherere Angebotserstellung
- Identifizierung von Faktoren, die den Absatz nachweislich beeinflussen (z. B. Abwanderungsfaktoren)

Big Data auch ohne big Budget

Digital Sales Assistant

Nutzen Sie die Chancen von Business Analytics für Ihr Unternehmen. Der Digital Sales Assistant sorgt mit automatischer Datenanalyse und Handlungsempfehlungen für erfolgreiche Entscheidungen. Und minimiert zugleich Zeitbedarf und Aufwand.

Automatisch zu neuem Wissen



So bleibt der Vertrieb im Lead

Der Digital Sales Assistant umfasst drei intelligente Analysemodule, die Ihnen zu wertvollem Wissensvorsprung verhelfen:

- **Opportunity & Retention:** analysiert das Kaufverhalten des Kunden, erkennt Portfolio-Lücken und zeigt Up- bzw. Cross-Selling-Potenziale. Außerdem wird das Churn-Risiko überwacht.
- **Social & Sentiment:** analysiert die Kundenaktivitäten in Social-Media-Portalen. Verkaufs- oder Service-relevante Aktionen werden erfasst und fließen in die 360°-Darstellung des Kunden ein.
- **Demand & Price:** Die Preis-/Margenoptimierung betrachtet Daten zu Lagerbestand, Verkaufshistorie und saisonalen Einflüssen, um optimale Verkaufspreise zu kalkulieren.

Gut zu wissen: Außerdem bietet der Digital Sales Assistant viele zeitsparende Assistenzfunktionen, die permanent ausgebaut werden. So bleibt das System automatisch auf dem aktuellsten Stand.

Hier gehts ins Detail

Erleben Sie, welche Möglichkeiten der Digital Sales Assistant Unternehmen eröffnet. Einfach die QR-Codes scannen und dem jeweiligen Link folgen.



Zum
Kontaktformular



Zum
Info-Video

