



Ailjo

WHITEPAPER

Next-Best-Action Marketing

Erhöhen Sie Ihren Vertriebs­erfolg
bei gleichzeitiger Reduktion der Kosten

Unsere Lösung

Bei dem von uns entwickelten Next-Best-Action Marketing betrachten wir drei Datenquellen: Kunden, Produkte und Kanäle. Durch statistische Modellierung auf Basis von wissenschaftlichen Resultaten können Zusammenhänge zwischen Daten aus diesen Quellen hergestellt werden. Somit lassen sich in jeder Situation die sinnvollsten Kundenberührungen ableiten. In einfachen Worten: Wir stellen ein System bereit, welches Ihren Vertriebskanal (Call-Center, Außendienstler, E-Mail Marketing, Offline-Marketing o. ä.) in die Lage versetzt, den richtigen Kunden zum richtigen Zeitpunkt mit dem richtigen Produkt anzusprechen.

Durch Machine Learning ist das System in der Lage, aus Fehlern und verpassten Chancen zu lernen. Es passt sich somit intelligent auf Ihre Branche, Ihre Unternehmenskultur und Ihre Kunden an.

Zum richtigen Zeitpunkt,
den richtigen Kunden,
das richtige Produkt
anbieten!

Erprobte Beispielanwendungen

- 1** Ein Vertriebler bekommt im CRM-System konkrete Anweisungen, welchem Kunden er welche Produkte anbieten soll. Je nach Granularität sind auch detaillierte Anweisungen bezüglich der Herangehensweise möglich. Über das gewohnte CRM gibt er der Sales-KI Feedback, wie gut die Vorgehensweise war.
- 2** Call-Center Teams erhalten priorisierte Listen mit Kunden, die mit bestimmten Produkten adressiert werden sollen, und geben über CSV Dateien oder bestehende CRM-Systeme Feedback.
- 3** E-Mail Marketing Kampagnen werden intelligent gesteuert (kann mit 1. und 2. verbunden werden)
- 4** Entscheidung, welcher Vertriebskanal für welchen Kunden am sinnvollsten ist, um Kosten einzusparen und die Erfolgchance zu maximieren.

Darum sollten Sie künstliche Intelligenz in Ihre vertrieblichen Abläufe integrieren

- Gezielte Steigerung von vorher festgelegten Zielwerten (Umsatz, Marge, Gewinn, Leads, usw.)
- Kontrolle von Kosten
- Verringerung von Kosten durch effiziente Nutzung der einzelnen Vertriebskanäle
- Steuerung von Ressourcen
- Entdecken von neuen Potenzialen durch die KI
- Reduzierung von menschlichen Fehlern im Vertrieb (Vorurteile, fehlerhafte Potenzialanalyse, fehlende Disziplin)
- Performance-Auswertung
- Erhöhung der Datenqualität des Unternehmens
- Reibungslose Integration in die gewohnten Tools der Mitarbeiter

Branchenbeispiele

- Steuerung von Call-Centern beim Verkauf von Versicherungs-, Energie- und Handyverträgen
- Optimale Bespielung der B2B Kundenbeziehungen durch Vertriebsmitarbeiter bei einem Großhändler für Elektroartikel
- Als Großbank die eigenen Kunden seriös auf für sie interessante Finanzprodukte hinweisen, ohne dabei Vertriebsdruck aufzubauen
- Vertriebliche Aktivitäten bei einem Maschinenbauer mit automatisierten E-Mail Kampagnen in Einklang bringen

Voraussetzungen / Vorprojekte

- Datenbasis über Kunden, Produkte und Kanäle
- Datenqualität

Projektumfang

- Hängt von der vorhandenen Datenbasis sowie den exakten Anforderungen und Zielen ab
- Die Umsetzung eines MVPs dauert nur wenige Monate und ermöglicht es, erste Ergebnisse innerhalb kürzester Zeit zu sehen

Wir stehen Ihnen als vertrauensvoller Partner in Sachen Automatisierung, Digitalisierung und Prozessoptimierung zur Seite. Gerne beraten wir Sie individuell – Sprechen Sie uns an!



Ailio GmbH

Friedrich-Hagemann-Str. 58-60
33719 Bielefeld

Tel. 0521 963 017 88
Fax 0521 963 013 21

kontakt@ailio.de
www.ailio.de