



# GROßE ZIELGRUPPE!?

# GEZIELTE

# KUNDENANSPRACHE MIT KI!



**Predictive Analytics** unterstützt Sie dabei Kundengruppen zu identifizieren und Ihre Kunden diesen zuzuordnen. Durch **Machine Learning** werden diese segmentiert und Sie erlangen Einblick in die Charakteristiken ihrer Kundengruppen. Damit erreichen Sie eine gezielte Ansprache und effiziente Nutzung Ihres Marketing Budget.

## IHR PROBLEM

Kaufinteressen und Motivation unterscheidet sich von Kunde zu Kunde. Damit unterscheidet sich auch der Erfolg von Werbemaßnahmen: Bei manchen Kunden führt eine Kampagne zum Erfolg, andere sind davon genervt.

Eine ungezielte Ansprache von Kunden führt dabei zu höheren Werbekosten und verringert auch die Zufriedenheit der Kunden.

Für eine gezielte Ansprache ist es wichtig Bedürfnisse ihrer Kunden zu verstehen und auf diese einzugehen. Je spezifischer eine Ansprache stattfinden kann, desto größer kann der Erfolg sein, desto größer ist jedoch auch der Aufwand und desto schwieriger ist es Maßnahmen zu vergleichen.

## UNSERE LÖSUNG

Um möglichst spezifisch mit niedrigeren Aufwand auf Kunden einzugehen müssen diese in Gruppen unterteilt werden. Das vorrangige Ziel dabei ist es für die Gruppen spezifische Maßnahmen abzuleiten.

Dabei ist es wichtig, dass das Verhalten und die Eigenschaften der Kunden möglichst ähnlich sind.

Durch Machine Learning bzw. Künstliche Intelligenz werden aus den Einkäufen der Vergangenheit und den Stammdaten Kundensegmente erstellt.

Diese Kundensegmente liefern ihnen Kundenprofile und ermöglichen es ihre Maßnahmen zielgerichtet zu gestalten.



## WAS SIE BEKOMMEN

Bestands und Neukunden werden basierend ihrer Eigenschaften in Kundensegmente eingeteilt. Darauf basierend können sie das Potential ihrer Kunden besser bewerten und zielgerichtete Maßnahmen erstellen.

Durch die zielgerichtet Ansprache steigern Sie die Effizienz Ihrer Maßnahmen und schonen internen Ressourcen und Budget.

Die Erkenntnisse des Projektes werden für Sie in ein Microsoft Power BI Dashboard überführt und können damit in ihr Sales Reporting integriert werden.

## DIE UMSETZUNG

### Step 1

#### **Kick-Off Workshop**

In einem Workshop präsentieren wir ihnen die für den Use Case üblichen Technologien und erarbeiten gemeinsam mit ihnen die Erwartungshaltung an den Use Case. Sie geben uns dabei einen Ansprechpartner aus der Fachabteilung und für mögliche Datenquellen.

### Step 3

#### **Feedback Workshop**

Wir präsentieren die verschiedenen Lösungsstrategien bzw. alternativen und erarbeiten in einem Brainstorming die prävertierte Lösung. Gemeinsam legen wir Erfolgskriterien fest und ein Output des Ergebnisses.

### Step 5

#### **Ergebnispräsentation**

Wir stellen ihnen unser Konzept und eine Demo Anwendung vor und zeigen ihnen einen Schritt für Schritt Plan um den Use-Case im Rahmen eines PoCs in eine Anwendung zu überführen.

### Step 2

#### **Analyse Phase**

Im Rahmen der Analyse Phase bewerten wir ihrer Daten und evaluieren in Zusammenarbeit mit der Fachabteilung verschiedene Lösungsstrategien. Wir erarbeiten ein Konzept zur Lösung des Use Case und zur Darstellung der Ergebnisse.

### Step 4

#### **Konzeptphase**

Wir erstellen eine Strategie von Abgreifen und Aufbereiten der Daten über die Bereitstellung des Modells hin zur Präsentation der Ergebnisse, sodass am Ende ein in sich stimmiges Lösungskonzept vorliegt



## VEREINBAREN SIE NOCH HEUTE EINEN TERMIN

Unsere Spezialisten aus Data Science, Business Intelligence und Engineering freuen sich auf Sie!

**FOR DATA WITH LOVE** ♥

Lassen Sie uns  
loslegen!

Wollen auch Sie mehr geschäftlichen Nutzen aus Ihren Daten ziehen und Ihre digitale Transformation vorantreiben?

Kontaktieren Sie:

Tobias Dietz   
Head of Data Science

[Tobias.Dietz@hubsters.de](mailto:Tobias.Dietz@hubsters.de)



HUBSTERS GmbH  
[info@hubsters.de](mailto:info@hubsters.de)  
Hohe Heide 8  
97506 Grafenrheinfeld

[www.HUBSTERS.de](http://www.HUBSTERS.de)

+49 151 62776636

