

PRESSEMITTEILUNG

Software-Update

Data Analytics: Mit dem MODELYZR Umsatzpotenziale zuverlässig bestimmen

- Potenziale bekannter und unbekannter Zielkunden bestimmen
- Unterstützung für die Kampagnenplanung
- Feingranulare Schätzung bis auf Produktebene

Münster, 12.04.2022 – Wie viel Umsatzpotenzial bietet ein möglicher Kunde und mit welchen Produkten sind die Absatzchancen am höchsten? Diese Fragen beantwortet der in die Data Analytics Engine MODELYZR integrierte Potenzialschätzer. Im Rahmen der kontinuierlichen Optimierung ihres Sales- und Marketing-Tools hat die Modelyzr GmbH diesen nun weiterentwickelt. Die Folge: Anwenderunternehmen können ihre strategische Planung weiter präzisieren.

„Welchem Zielkunden in einem vielversprechenden Marktsegment biete ich idealerweise welches Produkt an? Die Antwort hierauf ist entscheidend für den Erfolg von Vertriebs- und Marketing-Kampagnen“, erklärt Nils Niehörster, Gründer und Geschäftsführer der Modelyzr GmbH. „Deshalb haben wir unseren Potenzialschätzer weiter optimiert. In der Folge können noch präzisere Maßnahmen entwickelt und somit der Kampagnenerfolg gesteigert werden.“

Das Modul zur Bestimmung des Marktpotenzials eines Unternehmens bietet in der aktuellen MODELYZR-Version noch genauere Auswertungen und einen feingranularen Blick auf die Vertriebsaussichten: Anwender können nicht nur schätzen lassen, wie hoch das Umsatzpotenzial bekannter oder unbekannter Zielkunden ist, sondern auch,

welches Produkt aus dem eigenen Portfolio das größte Potenzial für einen erfolgreichen Abschluss besitzt. Die Analysemöglichkeiten reichen dabei bis auf die unterste Produktebene. Es wird also nicht nur das Vertriebspotenzial zum Beispiel einer CRM-Lösung ermittelt, sondern auch, welches darauf aufsetzende Add-on die besten Erfolgsaussichten bietet.

Automatische Berücksichtigung veränderter Daten

Zudem passt der Potenzialschätzer seine Auswertung nun automatisch an, sobald sich die Datenbasis verändert. Sollte die Nachfrage nach einem bestimmten Produkt stark ansteigen, beispielsweise getrieben von Gesetzesänderungen, ändern sich die Umsatzzahlen und damit die intern verfügbare Datenbasis. Statt die veränderten Daten vor der nächsten Potenzial-Analyse händisch übertragen zu müssen, können Anwender die schon vorhandene Abfrage nutzen, für die nun direkt die neuen Daten hinzugezogen werden.

Auch im Anschluss an eine Akquisition liefert der Potenzialschätzer schnell wertvolle Informationen: „Der MODELYZR verfügt über eine große Systemoffenheit, die eine reibungslose Integration beispielsweise der ERP-Daten des akquirierten Unternehmens ermöglicht“, erklärt Nils Niehörster. „So können anorganisch wachsende Firmen schnell gemeinsame und potenzialgestützte Go-to-Market-Strategien mit akquirierten Unternehmen entwickeln und dadurch einen schnelleren Return-on-Invest erzielen.“

Aktuelles Release mit optimierten Funktionen

Der optimierte Potenzialschätzer steht MODELYZR-Anwendern ab sofort im aktuellen Release zur Verfügung. Neben dieser hat die Lösung für ganzheitliche Datenanalysen weitere Verbesserungen erfahren, wie etwa Next-Best-Offer-Vorschläge auch für unbekannte Zielkunden oder eine erleichterte Handhabung.

Weitere Informationen: www.modelyzzr.com

Über die Modelyzzr GmbH:

Die Modelyzzr GmbH ist ein deutsches Softwareunternehmen mit Sitz in Münster und spezialisiert auf Data Analytics im Marketing- und Vertriebsumfeld. Kernprodukt ist die Software MODELYZR, eine zentrale Plattform für ganzheitliche Datenanalysen. Die Lösung des international agierenden IT-Spezialisten integriert modernste Machine-Learning-Verfahren und schafft Markttransparenz in großer Detailtiefe. Dabei werden vorhandene Unternehmensdaten strukturiert und mit externen Daten aus einem fokussierten Marktumfeld verknüpft. Mit den daraus resultierenden Erkenntnissen können u. a. Absatzpotenziale im B2B-Umfeld identifiziert, fundierte Entscheidungsgrundlagen für den Vertrieb in bestehenden Segmenten oder den Eintritt in neue Märkte geschaffen werden.

MODELYZR wurde auf der Hochgeschwindigkeitsdatenbank SAP HANA entwickelt und ist sowohl auf der SAP BI Plattform als auch auf der SAP Cloud Plattform lauffähig. 2015 gegründet, hat die Modelyzzr GmbH ihre Software mittlerweile für Kunden, zu denen auch die SAP SE zählt, in über 150 Ländern ausgerollt. Das Unternehmen ist Teilnehmer des SAP PartnerEdge-Build-Programms und beschäftigt heute 20 Mitarbeiter.

Kontakt für Journalisten & Redaktionen:

Philipp Laufenberg
Sputnik GmbH
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Hafenweg 9
48155 Münster
Tel.: +49 (0)228 / 30412-630
laufenberg@sputnik-agentur.de
www.sputnik-agentur.de