

## PRESSEMITTEILUNG

Software-Update

### **Next Best Offer wird First Best Offer: Einen Schritt voraus mit dem MODELYZR**

- Next Best Offer auch für unbekannte Zielkunden
- Analytics Engine für ganzheitliche Marktbetrachtung
- Stetige Weiterentwicklung: Potenzialschätzer ebenfalls optimiert

**Münster, 12.05.2022 – Stets das passende Angebot unterbreiten und so die Chance auf erfolgreiche Abschlüsse erhöhen: Next Best Offer (NBO) gehört bei der Bestandskundenentwicklung längst zu den etablierten und erfolgreichsten B2B-Marketing-Maßnahmen. Mit der Data Analytics Engine MODELYZR kann der Einsatz dieser mächtigen Machine-Learning-Verfahren nun auch auf potenzielle Neukunden ausgeweitet werden.**

„Das Interesse an Next-Best-Offer-Analysen wächst inzwischen auch im Bereich des B2B-Marketings rasant“, erklärt Nils Niehörster, Gründer und Geschäftsführer der Modelyzr GmbH. Nach wie vor scheiterten aber viele Unternehmen daran, die dafür nötigen Datenquellen miteinander zu verbinden und zu nutzen. „Wirklich belastbare Analyseergebnisse bleiben so oft eine reine Wunschvorstellung.“

Während die entsprechenden Daten für Bestandskunden in vielen Unternehmen zumindest vorliegen, fehlen die nötigen Informationen, wenn es um das NBO für noch unbekannte Zielkunden geht, gänzlich. Weil aber das tiefe Verständnis für die Anforderungen und Bedürfnisse eines Unternehmens in Form von Daten Voraussetzung für NBO ist, kamen entsprechende Kampagnen in der Akquise bisher praktisch nicht vor. Der MODELYZR ändert dies nun: Das Analytics-Tool des

gleichnamigen Münsteraner Unternehmens bietet nicht nur zuverlässige NBO-Vorschläge für bereits bekannte, sondern auch für bislang unbekannte Unternehmen.

### **Ganzheitliche Marktbetrachtung: NBO auch für unbekannte Unternehmen**

Die Tatsache, dass NBO mit dem MODELYZR auch für unbekannte Unternehmen eingesetzt werden kann, stellt einen echten Paradigmenwechsel dar. „Wir haben ein klassisches Werkzeug für die Bestandskundenentwicklung zu einem zuverlässigen Begleiter für die Neukundengewinnung ausgebaut“, erläutert Nils Niehörster. Speziell beim Erstkontakt und zu Beginn einer Kundenbeziehung ist ein passendes Angebot von entscheidender Bedeutung für den Geschäftserfolg. Die Analytics Engine schlägt das entsprechende Produkt vor, ohne dabei auf bisher getätigte Abschlüsse mit dem potenziellen Neukunden angewiesen zu sein. „Somit haben wir praktisch das FBO – das First Best Offer entwickelt“, sagt Nils Niehörster.

Um eine ganzheitliche Marktbetrachtung zu ermöglichen, strukturiert der MODELYZR die vorhandenen Unternehmensdaten und verknüpft sie mit extern verfügbaren Marktdaten. So wird zum Beispiel die Ermittlung von Umsatzpotenzialen möglich – und zwar auf Markt-, Unternehmens- oder sogar auf Produktebene. Abteilungsübergreifend profitieren von dieser Single Source of Truth sowohl der Vertrieb als auch das Marketing sowie das Business Development. Entscheidungen nach Bauchgefühl gehören der Vergangenheit an, sodass Kampagnen effektiver geplant werden und die Vertriebspipeline in der Folge stets mit hochwertigen Leads gefüllt ist.

### **Aktuelles Release mit optimierten Funktionen**

Die neue NBO-Funktion steht MODELYZR-Anwendern ab sofort im aktuellen Release zur Verfügung. Zudem wurde die Lösung für ganzheitliche Datenanalysen im Sinne der steten Weiterentwicklung

optimiert, etwa mit Blick auf den [Potenzialschätzer](#) zur Ermittlung von Vertriebspotenzialen.

**Weitere Informationen:** [www.modelyzyr.com](http://www.modelyzyr.com)

**Über die Modelyzr GmbH:**

Die Modelyzr 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 Modelyzr 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](mailto:laufenberg@sputnik-agentur.de)  
[www.sputnik-agentur.de](http://www.sputnik-agentur.de)