



KPMG Customer & Sales Analytics



Erfolg durch Daten:

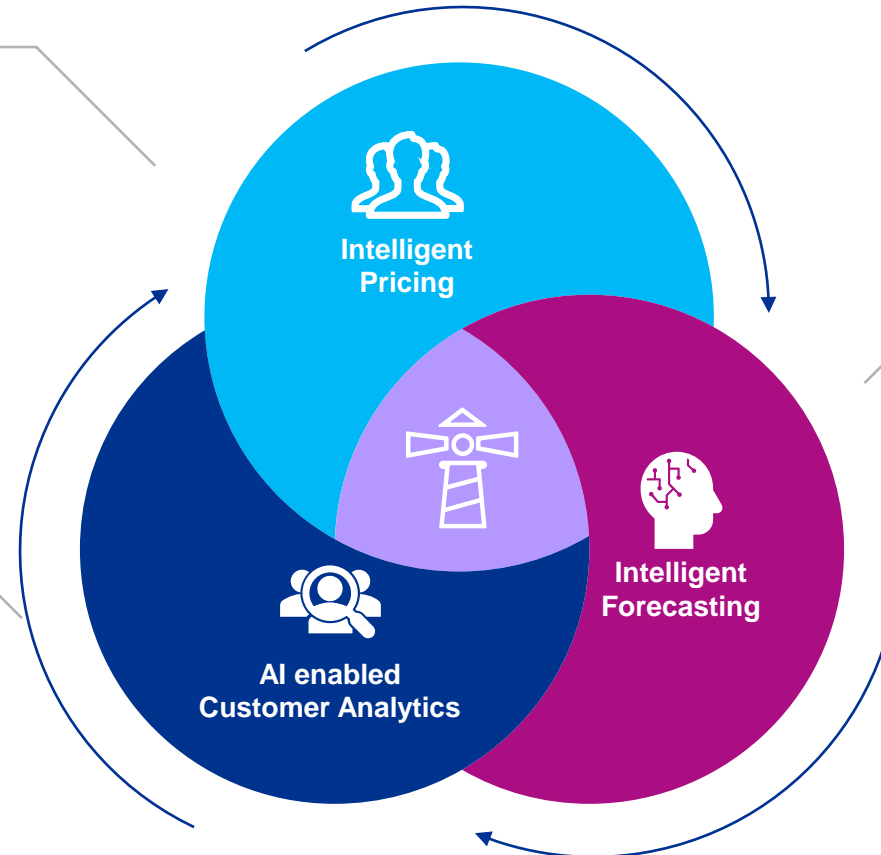
Eine Übersicht unserer Customer- & Sales-Analytics-Lösungen

Intelligent Pricing

- Strategie und Roadmap
- Transformation des Pricing
- Dynamische Preissetzung und Preisoptimierung

AI enabled Customer Analytics

- Kundenanalyse-Framework
- Customer Lifetime Value
- Churn Prediction
- Best-Offer-Modelle



Sales Forecasting






- Bedarfs- und Absatzplanung mit Hilfe von Predictive Analytics
- Einbindung erklärender Faktoren
- Szenario-Analyse

AI enabled Customer Analytics auf einen Blick

Kernmerkmale

1. Framework zur **elaborierten Analyse Ihres Kundenstamms** für Mitarbeitende aller Hierarchieebenen
2. **KI-basierte Algorithmen** zur Analyse Ihrer Kunden aus allen Blickwinkeln (360°)
3. Verknüpfung von Marketing und Vertrieb zur **Aufdeckung ungenutzter Potenziale**

Vorteile

-  **Prozess-automatisierung** Kundensegmentierung und individuelle Targetlisten auf Knopfdruck
-  **Bereitstellung** Die passenden Analysen, für die richtigen Personen, zur richtigen Zeit
-  **Transparenz** Vergleichbarkeit der Kunden wird hergestellt, um „Hidden Gems“ zu entdecken.
-  **Monitoring der Kundenentwicklung** Aufdecken unerwarteter Entwicklungen Ihrer Kunden ermöglicht ein frühzeitiges Ergreifen von Maßnahmen
-  **Marketing** Verbesserung der Trefferquote durch Erstellung datenbasierter, zielgerichteter Targetlisten








Intelligent Pricing auf einen Blick

Kernmerkmale

1. **Automatisiertes Lernen zur Preisoptimierung** aus Ihren historischen Unternehmensdaten
2. **Automatisierung und Systematisierung** des Pricing-Prozesses für das gesamte Produktportfolio
3. **Passgenaue Steuerungsinstrumente**, um die Preisstrategie zu implementieren

Vorteile

-  **Prozess-automatisierung** Preise für das gesamte Produktportfolio können auf Knopfdruck berechnet werden
-  **Margensteigerung** Steigerung des Gewinns durch bessere Ausnutzung der Zahlungsbereitschaft Ihrer Kunden
-  **Umsatzsteigerung** Mehr Verkäufe durch Reduktion des Aufwandes und schnellere Angebotserstellung durch Verfügbarkeit von Zielpreisen
-  **Transparenz** Strategievorgaben können durch die Systematisierung des Pricings zentral vorgegeben, umgesetzt und kontrolliert werden
-  **Einfache Integration** Die berechneten Preise können einfach in die verwendete IT-Landschaft integriert werden








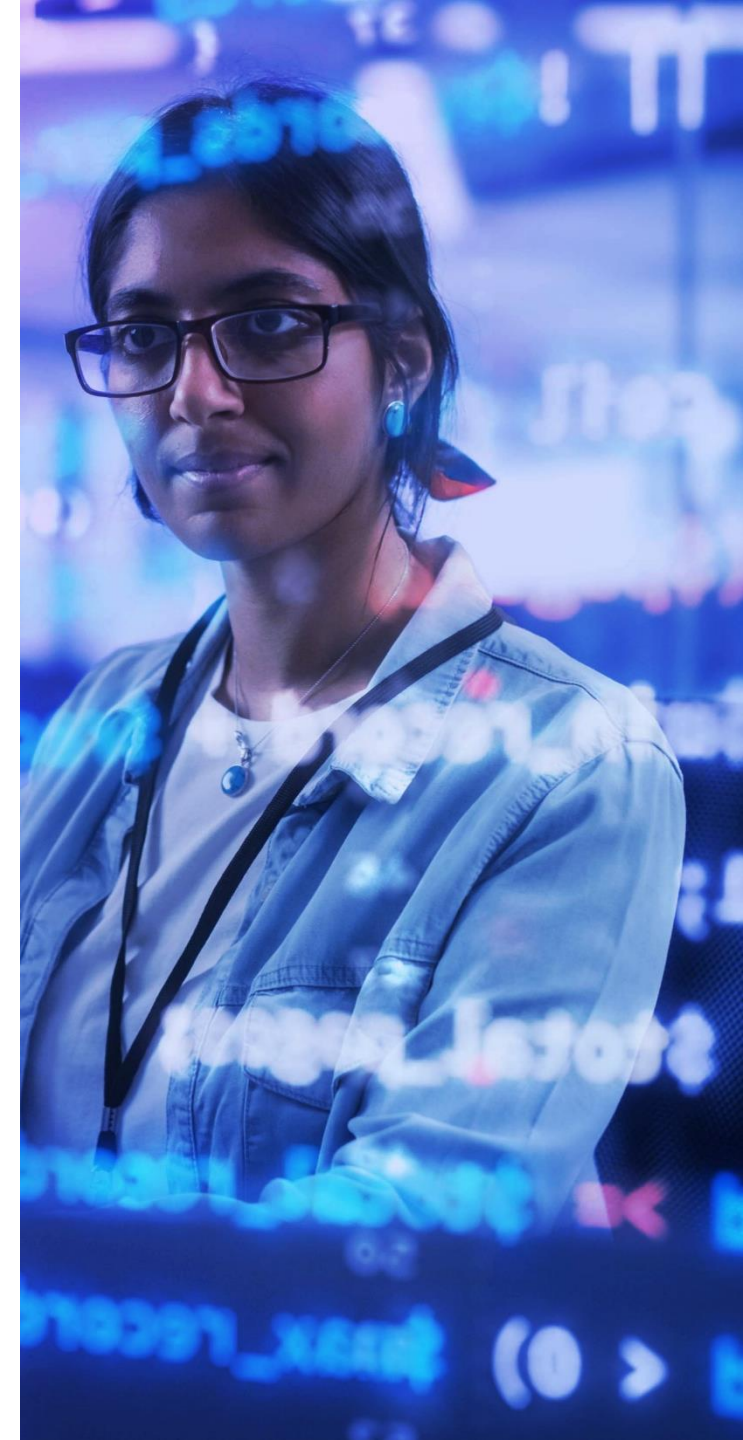
Sales Forecasting auf einen Blick

Kernmerkmale

1. **Predictive-Analytics-basierte Algorithmen** zur automatisierten Absatzvorhersage
2. Verwendung interner und externer Geschäftstreiber (z.B.: Ölpreis oder Marktprognosen) zur **Erhöhung der Vorhersagegenauigkeit**
3. Langjährige Erfahrung ermöglicht eine schnelle Durchführung eines Proof of Concepts auf Basis Ihrer Sales-Daten

Vorteile

-  **Prozess-automatisierung** Sales-Vorhersagen, individuelle und automatisierte Vorhersagen auf Knopfdruck
-  **Technische Expertise** Fachliche und technische Beratung nach Maß
-  **Transparenz** Reduktion von kognitiver Verzerrung im Planungsprozess aufgrund vollständig mathematisch bestimmter Vorhersagen
-  **Szenarioanalysen** Relevante externe Treiber können verändert werden und mittels Simulationen deren Einfluss auf die Unternehmens-Planungsgrößen bestimmt werden
-  **Kostensparnis** Effizienter Planungsprozess aufgrund eines erhöhten Automatisierungsgrades und präziserer Vorhersagen



Bei Fragen kontaktieren Sie uns gerne



Dr. Martin Riplinger
Lead Specialist,
Lighthouse Germany

✉ mriplinger@kpmg.com
☎ +49 151 6405 2764



kpmg.de/socialmedia

kpmg.de

Die enthaltenen Informationen sind allgemeiner Natur und nicht auf die spezielle Situation einer Einzelperson oder einer juristischen Person ausgerichtet. Obwohl wir uns bemühen, zuverlässige und aktuelle Informationen zu liefern, können wir nicht garantieren, dass diese Informationen so zutreffend sind wie zum Zeitpunkt ihres Eingangs oder dass sie auch in Zukunft so zutreffend sein werden. Niemand sollte aufgrund dieser Informationen handeln ohne geeigneten fachlichen Rat und ohne gründliche Analyse der betreffenden Situation.

© 2022 KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, eine Aktiengesellschaft nach deutschem Recht und ein Mitglied der globalen KPMG-Organisation unabhängiger Mitgliedsfirmen, die KPMG International Limited, einer Private English Company Limited by Guarantee, angeschlossen sind. Alle Rechte vorbehalten. Der Name KPMG und das Logo sind Marken, die die unabhängigen Mitgliedsfirmen der globalen KPMG-Organisation unter Lizenz verwenden.

Document Classification: KPMG Public