

Vertrieb, Marketing und Kundenservice koordinieren,
Marktbearbeitung effizient gestalten, Leistungen des
Unternehmens auf Kundenanforderungen abstimmen

AUSZUG AUS UNSERER KUNDENLISTE




Bibliographisches Institut & F. A. Brockhaus AG



Deutsche Lufthansa AG




Deutsche Telekom AG



DIZ (Dokumentations- und Informationszentrum München GmbH),
Archiv der Süddeutschen Zeitung



EADS (European Aeronautic Defence and Space Company EADS N.V.)




Engel Austria GmbH



Fachhochschule Darmstadt

Goodyear Dunlop Tires Germany



INPRO (Innovationsgesellschaft für fortgeschrittene
Produktionssysteme in der Fahrzeugindustrie mbH)



LWF (Laboratorium für Werkstoff und Fügechnik)



S. Fischer Verlag



SAP Research



ThyssenKrupp AG



TOMORROW FOCUS AG



Union Investment Privatfonds AG



Verlag Dieter Zimpel



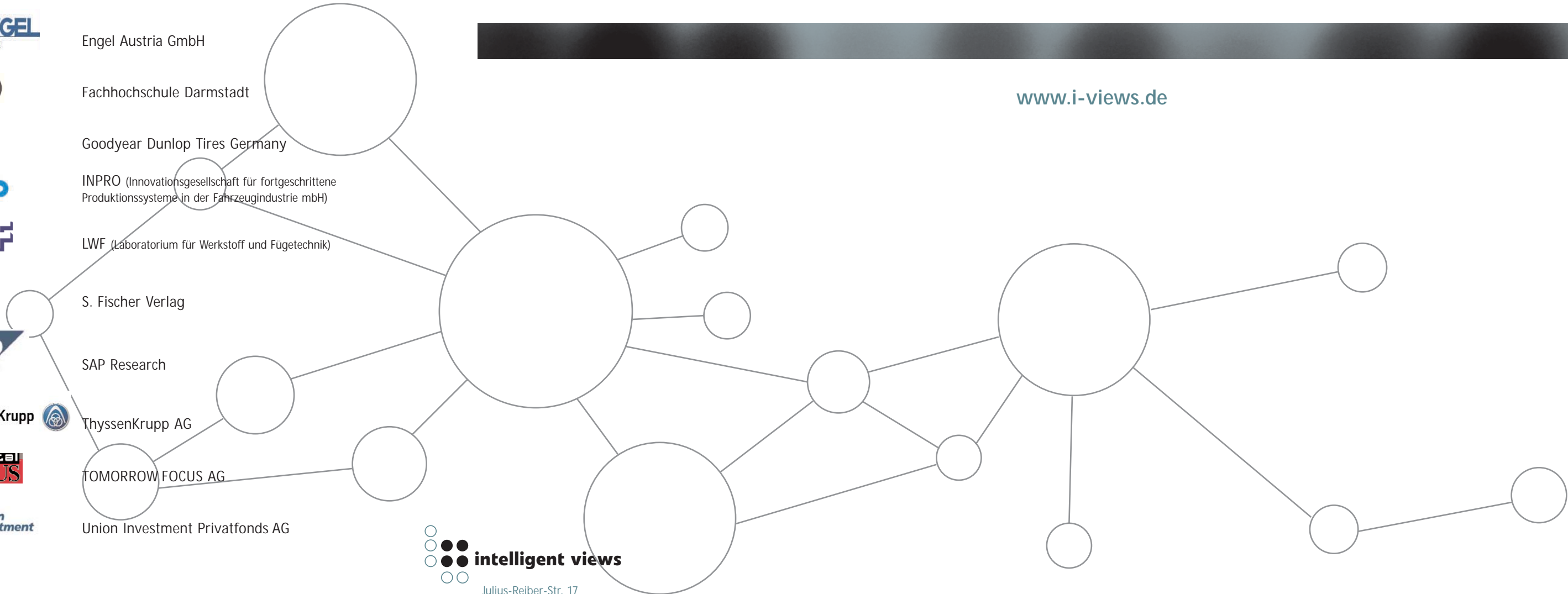
Wienerberger AG



K-Infinity

Knowledge Portal: Market & Products

www.i-views.de



intelligent views ist führender Anbieter semantischer Technologie. Mit unserer Software K-Infinity unterstützen wir unsere Kunden bei der optimalen Nutzung ihrer Informationen und der Gestaltung der Prozesse für Wissenserwerb, -austausch und -bewahrung.

Die richtigen, vollständigen und zielgenauen Informationen über Ihre Kunden, Produkte und den Markt zu haben, ist für erfolgreiche Vertriebs-, Service- und Beratungsleistungen unabdingbar. Angebot und Nachfrage optimal aufeinander abzustimmen ist hierbei oberstes Gebot. Genau das liefert Ihnen das Knowledge Portal „Market & Products“.

Der Nutzen des Knowledge Portals: Market & Products

- Transparentes Leistungsportfolio – Ihre Kunden finden sich wieder
- Ein Kanal für Ihre wichtigste Informationsquelle – das Feedback Ihrer Kunden
- Auf jede Kundenanforderung flexibel vorbereitet
- Verbessertes Service, stärkere Kundenzufriedenheit und Kundenbindung
- Reibungsloses Zusammenspiel von Vertrieb, Contact Center und Marketing
- Alle relevanten Informationen auf einen Blick und einen Klick zur Hand

Nutzen Sie Ihr Kunden- und Marktpotenzial?

Der Kunde ist König. So alt der Satz ist, so richtig ist er auch. Denn der Kunde bestimmt die Nachfrage. Seine Bedürfnisse am Markt zu treffen, ist die Grundlage unternehmerischen Erfolgs. Doch wie ist dies zu erreichen?

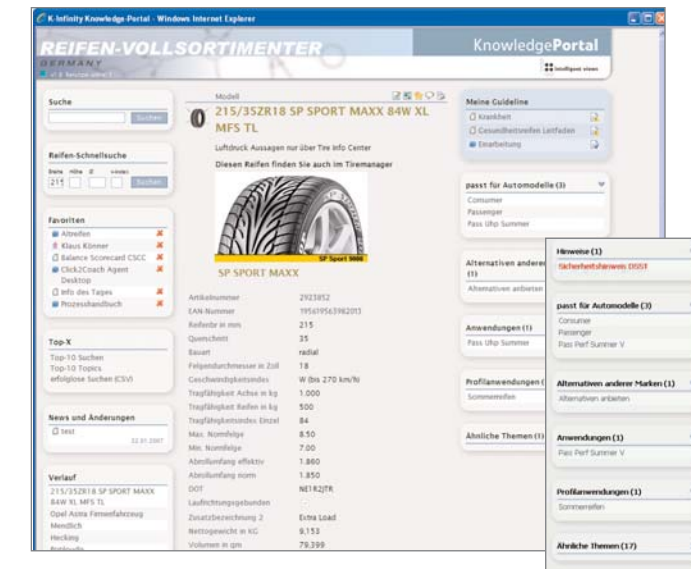
Produktportfolios werden immer größer, die Produkte selbst immer komplexer und gleichzeitig die Innovationszyklen immer kürzer. Damit wird die Grundlage des angestrebten Erfolgs immer schmaler, denn zu oft kennt der Vertrieb das Leistungs- und Produktangebot nicht ausreichend. Zu oft gehen Vertrieb, Marketing, Service, Beratung und auch externe Partner von unterschiedlichen Informationen aus und senden widersprüchliche Botschaften. Das Ende vom Lied: Der Kunde findet sich im Angebot des Unternehmens nicht wieder.

Erst der richtige Umgang mit den eigenen Daten führt zu mehr Wissen über Kunden, Geschäftspotenziale und Märkte.

Das leistet das Knowledge Portal „Market & Products“ durch ein semantisches Wissensnetz. Wissensnetze verbinden die Bedürfnisse Ihrer Kunden mit Ihren Leistungen. Sie erhalten eine Wissenslandkarte, die Ihnen gleichzeitig Kundenbedarfe und Leistungsabrufe aufzeigt.

Es entsteht eine intelligente Schaltzentrale für Ihre Produkte, Sales-Materialien und Ihren Markt. Denn der Vertrieb braucht andere Informationen über Markt, Kunden und Produkte als das Marketing. Eine unterschiedliche Sicht – aber auf derselben Informationsbasis.

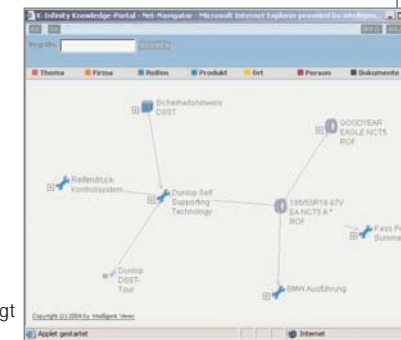
Das Knowledge Portal „Market & Products“
Kunde, Produkt, Markt – immer die richtige Information für jeden Bedarf – umfassend, genau, flexibel



Knowledge Portal „Market & Products“

Einsatz im Contact Center eines der weltweit größten Reifenfabrikanten

Personalisierte Kontextboxen mit aktivem Informationsangebot



Visualisierung zeigt Zusammenhänge



Knowledge Portal „Market & Products“

Der Vertrieb lernt business-driven durch mündgerechte Wissenshäppchen

Das Knowledge Portal „Market & Products“ vereint heterogene Daten- und Wissensbestände in einem Informationssystem, das:

- komplexe Zusammenhänge versteht und diese auf einfache Weise nutzbar macht
- effizientes Markt- und Kundenmanagement unterstützt
- weiß, wo die Informationen liegen und dieses Wissen nicht dem Nutzer abverlangt
- Rückkopplungen aus dem Markt aufnimmt und verteilt

Lesen Sie mehr:

- Business Semantics: Das Knowledge Portal
- Business Semantics: ASK – Active Sales Knowledge
- Success Story: HKS
- Success Story: Goodyear Dunlop

