



KUNDENBETREUUNG

KUNDEN-

WERT-ANALYSE

KI-GESTÜTZTER PROZESS

```

11011101010111101011011011110110111011011110110111101101111
0010110001000000100010000000000000000000000000000000000000
010100010111 00010101010101010101010101010101010101010101010
0010011001010101010101010101010101010101010101010101010101010
0001010010000 100100010000 01101000 000110010 000111 0100
1101101001011 110111010000 111111 11011101 110111 1111
1101010 11010 101010 111111 110101 01111111 110111 1111
1110001 01110 111100 011110 110111 111101 01 11100 1110
0010 0 1110 01010000011 0 0110 11 10 110111 0010
1100 01 10110 01010 001010 1 11111 011 11 11 110011 11 1
1100 00 11000 00101 11111 011 11 11 110011 11 1
0111 01 01110 1111 110101 1 10011 110 01 01 11100 11 1
001 0 0 0000 00110 11011 011 01 01 11010 10
010 1 11 0100 0010 0 0 100 100 00 000000 0
100 0 00 01 010 1 1 010 01 10 110 1
10 0 0 010 0 0 000 1 01 01 01 0
01 0 0 0 0 1 01 000
1
0
    
```

Welche meiner Bestandskunden versprechen den meisten Umsatz? Wie viel Deckung steckt für mich in welcher Branche? Bei welchen Kunden gibt es Cross- und Upselling-Potenziale, und wo stecken meine Risiken? Unsere **KI-gestützte** Kunden-Wert-Analyse beantwortet diese Fragen. Und sie schafft mehr Möglichkeiten. Beispielsweise für zusätzliche Vertriebszenarien und nachhaltige Umsatzsteigerungen.



KUNDEN-WERT-ANALYSE POTENZIALE TRANSPARENT MACHEN

Welchen meiner Kunden gehe ich entgegen? Welche Branche entwickle ich, wo lasse ich Vorsicht walten? Antworten liefert unsere Kunden-Wert-Analyse. Dazu reichern wir Ihre Kundendaten – Adressen, Umsätze, Kundengruppen – mit Informationen aus unserem Datenuniversum an. Es folgt eine **KI-gestützte Analyse**, die wir in Kooperation mit unserem Partner **Westphalia DataLab** durchführen. Als Ergebnis erhalten Sie eine differenzierte Auswertung Ihres Portfolios und individuelle Handlungsempfehlungen – heruntergebrochen bis auf den einzelnen Kunden.

Ihre Vorteile:

- Sie vervollständigen und optimieren Ihre Stammdaten für flüssige Geschäftsprozesse.
- Sie erschließen neue Umsatzquellen und Kundenpotenziale – Forderungsausfallrisiken können Sie besser einschätzen.
- Konkret für den einzelnen Potenzialkunden erhalten Sie die Empfehlung der Next Best Offer.
- Sie können Ihre Vertriebsaktivitäten besser planen sowie präziser und effizienter durchführen.
- Darüber hinaus erhalten Sie von Ihrem Creditreform-Berater qualifizierte und individuelle Handlungsempfehlungen für Marketing, Vertrieb und Risikomanagement.

**Mehr
Informationen?**

energy@verband.creditreform.de

in Kooperation mit
unserem Partner

W WESTPHALIA
DATALAB

www.crefo-energy.de