SAS Text Analytics eröffnet neue Umsatzchancen im Firmenkundenbereich

Software liefert Kundenbetreuern Informationen aus Presseberichterstattung für Vertriebsarbeit --- SAS Text Analytics untersucht über 1.000 Nachrichtenquellen

SAS, einer der weltgrößten Softwarehersteller, erschließt mit seiner Text-Analytics-Lösung neues Umsatzpotenzial für Unternehmen. Ein Beispiel: Ein Kundenbetreuer geht ins Meeting mit einer Feinkostfirma und erfährt erst dort, dass sie das Catering für die Formel 1 in Abu Dhabi übernimmt - und zwar in Kooperation mit einem anderen in der Betreuung befindlichen Kunden. Hätte der Vertriebler diese Information im Vorfeld gehabt, hätte er den Unternehmen ein Angebot zur Exportfinanzierung unterbreiten beziehungsweise sie beim Dollargeschäft oder Zahlungsverkehr unterstützen können. Und diese Information war in der Presseberichterstattung nachzulesen.

Infos zu Text Analytics: Aus unstrukturierten Daten Wissen generieren: Whitepaper oder On-Demand-Webinar

Der Hintergrund

Kundenbetreuer sind oft für viele kleine und mittelständische Unternehmen gleichzeitig zuständig. Die Aktivitäten aller seiner Kunden in der Presse ständig zu verfolgen, ist unmöglich. Diese Lücke füllt SAS Text Analytics: Das System analysiert Tausende von Presseberichten ganz gezielt auf Hinweise, die für den Vertrieb relevant sein könnten. Mit diesem Wissen geht der Vertriebler bestens vorbereitet in Besprechungen mit seinen Kunden, kann genau dort ansetzen, wo sich neue Absatzmöglichkeiten eröffnen (beispielsweise durch eine Umstrukturierung oder Expansion des Geschäfts ins Ausland) - und verpasst keine Chancen mehr.

Die Lösung seines Problems

So erhalten Firmenkundenbetreuer voll automatisiert wichtige Informationen aus den Medien sowie aus öffentlich zugänglichen Registern, um ganz gezielt Cross- oder Upselling-Angebote anzusprechen. Neben den Alerts kann er selbst das System nach Hinweisen auf wichtige Veränderungen und Entwicklungen durchsuchen, wofür ihm eine für den Vertrieb optimierte Suchintelligenz zur Verfügung steht. Der Vorteil im Gegensatz zu einer Google-Suche ist hierbei, dass über die Suche mit SAS fast alle Print-Medien zugänglich sind, beziehungsweise interne Quellen hinzugefügt werden können. Der Mitarbeiter bekommt mit SAS Zugriff auf eine breitere Datenbasis; diese besteht aktuell aus über 1.000 Nachrichtenquellen aus überregionaler, regionaler und Fachpresse. Die Rechercheergebnisse mit SAS liefern konkrete Vertriebsanlässe, die vorgefiltert nach relevanten Unternehmen sind, und benötigen keinen manuellen Suchaufwand. Die Vertriebshinweise werden morgens in das Aufgabensystem des Firmenkundenbetreuers eingespielt.

"Das Wissen oder Nichtwissen entscheidet in diesem Fall darüber, ob vorhandene Vertriebschancen genutzt werden. Manche Informationen sind nicht so leicht zugänglich; zum Beispiel ist ein Geschäftsführerwechsel zunächst ausschließlich im Handelsregister hinterlegt. Solche und ähnliche Informationen bekomme ich mit SAS - lange bevor dies unter Umständen in den Medien berichtet wird", erklärt Uwe Jürgens, Enterprise Sales Director und Mitglied der Geschäftsführung, SAS Deutschland. "Für einen Firmenkundenberater ist das extrem hilfreich - denn er kann nicht von jedem seiner Kunden immer wissen, was sich im Unternehmen tut. Mit der Analyselösung kann er im Vertrieb ohne eigenen Rechercheaufwand ständig am Ball bleiben - und auf diese Weise ein Umsatzpotenzial von mehreren Millionen Euro erschließen."

Zusätzlich zum Bestandskundengeschäft kann SAS Text Analytics beispielsweise auch in der Neukundenakquise oder im Risikomanagement eingesetzt werden.

circa 3.300 Zeichen

Pressekontakt

Dr. Haffa & Partner GmbH

Frau Anja Klauck
Burgauerstr. 117
81929 München

haffapartner.de
sas@haffapartner.de

Firmenkontakt

SAS Institute GmbH

Herr Thomas Maier
In der Neckarhelle 162
69118 Heidelberg

sas.de
thomas.maier@ger.sas.com

SAS ist mit 3 Milliarden US-Dollar Umsatz einer der größten Softwarehersteller der Welt. In Deutschland hat SAS im letzten Jahr 128,8 Millionen Euro Umsatz erzielt. Damit ist SAS der größte Anbieter von Analytics Software im Business-Intelligence-Markt. Die SAS Lösungen helfen Unternehmen an weltweit mehr als 70.000 Standorten dabei, aus ihren vielfältigen Geschäftsdaten ("Big Data") konkrete Informationen für strategische Entscheidungen zu gewinnen und so ihre Leistungsfähigkeit zu steigern.

Mit SAS entwickeln Unternehmen Strategien und setzen diese um, messen den eigenen Erfolg, gestalten ihre Kunden- und Lieferantenbeziehungen profitabel, steuern in Echtzeit die gesamte Organisation und erfüllen regulatorische Vorgaben. 91 der Top-100 der Fortune-500-Unternehmen vertrauen auf SAS.

Firmensitz der 1976 gegründeten US-amerikanischen Muttergesellschaft ist Cary, North Carolina. SAS Deutschland hat seine Zentrale in Heidelberg und weitere Niederlassungen in Berlin, Frankfurt, Hamburg, Köln und München. Weitere Informationen unter http://www.sas.de.

Anlage: Bild