

KI-Champion BW 2021

Kategorie Unternehmen mit weniger als 500 Beschäftigten

Qymatix Predictive Sales Software: Vertriebsplanung und -steuerung mit Hilfe von KI

QYMATIX

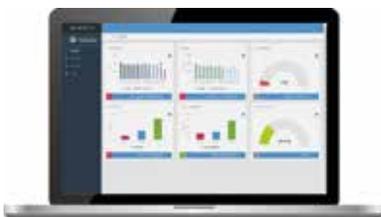
Die Qymatix Solutions GmbH mit Sitz in Karlsruhe wurde 2013 von Lucas Pedretti gegründet und ging Anfang 2016 mit der KI-gestützten Predictive Sales Software auf den Markt. Qymatix hilft B2B-Unternehmen, Daten in handlungsrelevante Erkenntnisse zu verwandeln, die profitables Wachstum ermöglichen. Die Software liefert handlungsrelevante Echtzeitinformationen hinsichtlich Umsatz, Cross-Selling, Abwanderungsrisiko und Preisniveau.



Detaillierte Kundenansicht.
© Qymatix Solutions GmbH

Herausforderung

Mittelständische B2B-Unternehmen haben einen Datenschatz, der nahezu ungenutzt ist: Ihre eigenen Verkaufsdaten. Vertriebsteams, mit vielen Kunden und Produkten, werden schnell von z.B. Kunden, die zur Konkurrenz abwandern, überrascht. Oder sie verpassen Verkaufschancen und Preissetzungsspielräume.



Einblicke aus den eigenen Daten
überblickartig dargestellt.
© Qymatix Solutions GmbH

Lösung durch KI

Mit der KI-basierten Qymatix Predictive Sales Software passiert das nicht mehr. Die Verkaufsdaten des Unternehmens werden in die Software eingespielt und sie gibt präzise Vorhersagen über Abwanderungsrisiken, Cross-Selling Chancen (Querverkauf) und Preissetzungsspielräume. Die Vertrieblerinnen und Vertriebler erhalten direkte, datenbasierte Handlungsempfehlungen.



Ansicht des Abwanderungsrisikos.
© Qymatix Solutions GmbH

Ergebnis

Die Qymatix Predictive Sales Software bietet den besten „Time-To-Value“, denn sie ist innerhalb von wenigen Tagen einsatzbereit. Die Qymatix Solutions GmbH hat dafür eine einzigartige Cloud-Technologie entwickelt, die Datenmodelle für maschinelles Lernen, künstliche Intelligenz und HTML5-Datenvisualisierung für ERP- und CRM-Systeme kombiniert.