



IAS
VERSION 7

UK Services



IAS Version 7 Sales Analyzer

Bessere Vertriebsergebnisse auf Knopfdruck.

Der neue Sales Analyzer als Modul der KI-basierten Software-Suite IAS Version 7 ist in der Lage, historische Verkaufszahlen zu analysieren, um daraus wichtige Rückschlüsse für die weitere, wahrscheinliche Umsatzentwicklung zu generieren.

So kann IAS Version 7 zum Beispiel auf Knopfdruck die früheren Bestellungen einzelner oder vieler Kunden auswerten und vorhersagen, wann diese voraussichtliche die nächste Bestellung in welcher Höhe vornehmen werden. Dies gilt insbesondere für regelmäßig kaufende Kunden im B2B-Bereich für Rohstoffe, Hilfsstoffe oder sonstige Produkte, die diese Firmen für die Produktion der eigenen Waren und Güter benötigen. Durch die Vorhersage, wann und in welcher Menge Kunden bestimmte Produkte kaufen werden, kann ein Unternehmen zum Beispiel

- seinen Lagerbestand optimieren,
- seine Kundenbindung verbessern,
- seinen Umsatz steigern,
- seine Produktionskapazitäten besser nutzen und
- Wettbewerbsvorteile erreichen.

Dabei können auch saisonale Faktoren oder Trends sowie Preis- und Marketingmaßnahmen in der Absatzentwicklung berücksichtigt werden, die komplexe mathematische Formeln wie zum Beispiel die lineare Regression oder das gleitende Durchschnittsverfahren nutzen.

Mit IAS Version 7 werden Ihre Daten zum Beispiel als Excel- oder CSV-Datei eingelesen und nach verschiedenen Algorithmen ausgewertet.

Weitere Berechnungen umfassen mögliche Relationen zwischen Lieferzeiten und Angebotserfolgen, Mengen und Auftragswahrscheinlichkeiten oder auch die Preisgestaltung und Auftragsvergaben. Auch die durchschnittliche Bestellfrequenz für einzelne Produkte, Produktgruppen oder bestimmte Kundensegmente kann schnell ermittelt werden.

Weitere Themen sind beispielsweise die Conversion Rate, also der Prozentsatz der Leads und Anfragen, die zu kaufenden Kunden werden sowie die Dauer des Verkaufszyklus. Er gibt die durchschnittliche Zeit an, die benötigt wird, um einen potenziellen Kunden zu einem tatsächlichen Kunden zu verwandeln. Die Pipeline Velocity gibt an, wie schnell Leads den Verkaufstrichter durchlaufen und welcher Umsatz in einer bestimmten Zeit erreicht werden kann.

Zusammen mit den Basisfunktionen in IAS Version 7 für die Kundenansprache und die Optimierung des Marketings und der Sichtbarkeit im Markt ergibt sich somit ein einfach zu bedienendes und schnell nutzbares Werkzeug für die Optimierung des Vertriebs Erfolgs und der Steigerung von Umsätzen und Unternehmensergebnissen.