



Weitsicht – „schlauer als die Konkurrenz“
Informationsmaterial: intelligent Neugeschäft generieren
durch innovative Kunden-Erkennungstechnologien

Forschungsinstitut für Regional- und
Wissensmanagement gGmbH
Geschäftsführer
Professor Dr. Peter Vieregge
Bahnhofstrasse 91
58840 Plettenberg
An-Institut der privaten
Unternehmerhochschule
Business and Information Technology School
GmbH
Tel: 01715039886
Mail: peter.vieregge@regio-wissen.de

Kompetenznetzwerk
Wissen | schafft | Umsatz

Welche Fragen beantwortet das System?

- Welche **neuen Interessenten** besuchen unsere Webseite, an welchen konkreten Lösungen von uns haben sie Interesse?
- Welche **bekannten Interessenten mit Kontakthistorie** besuchen unsere Webseite, an welchen konkreten Lösungen von uns haben sie Interesse?
- Welche **Leads**, die von uns ein **Angebot** vorliegen haben, besuchen unsere Webseite, an welchen konkreten Lösungen von uns haben sie Interesse?
- Welche **Bestandskunden**, die von uns ein **Angebot** vorliegen haben, besuchen unsere Webseite, an welchen konkreten Lösungen von uns haben sie Interesse?
- Welche Bestandskunden schauen sich **Produkte** an, die sie **bisher nicht gekauft** haben?

Welche Fragen beantwortet das System?

- Wie lassen sich Neukunden für unser **Innovationsprodukt** über Online-Werbung erstmalig ansprechen und auf welche Argumente reagiert die neue Zielgruppe?
- Von welchen **Online**-Werbemaßnahmen, b2b-**Plattformen**, Messen, Verbänden oder Unternehmensnetzwerken kommen die Interessenten, Leads oder Bestandskunden auf unsere Seite?
- Welche **Konkurrenten** sind auf unserer Seite, was schauen sie sich an?
- Welche bekannten / unbekanntes **Lieferanten** bewegen sich mit welchem Interessensprofil auf unserer Seite?
- Wie können wir Vertriebsdaten **Mitarbeitern** und Prozessen zuordnen?
- Wie können wir mit einem einfachen **CRM** die Prozesse optimieren?

Leadgenerierung 4.0: Daten-Cockpit

535 Unternehmen | 435 Standorte | 1650 Sitzungen | 222 wiederkehrende Unternehmen | 2,0 durch. Seitenaufrufe | 100 Favoriten

Unternehmensbesuche ZEIGE ALLE BESUCHER



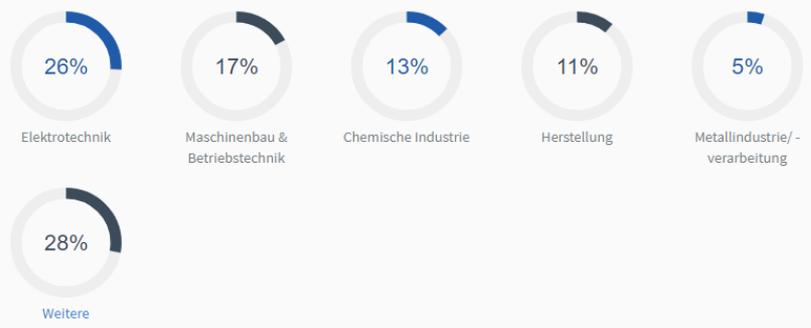
Letzte Unternehmensbesuche ZEIGE ALLE BESUCHER

UNTERNEHMEN	SEITEN	DAUER
TERRITORY Content to Results GmbH	1	00:12
Brockmann Recycling GmbH	1	02:12
matec Maschinenbau GmbH	1	01:35
Schuler AG	1	02:43
RLS jakobsmeier GmbH	1	08:50

Top-Unternehmen

Ihne & Tesch GmbH Nürnberg	"SMK" Metall- u. Kunststoffwaren Gesellschaft m.b.H. Steyr	Danotherm Electric A/S Radovre
Z.R.E. S.r.l San Gillo	Safi Rezistans Altintepsi	WEMA GmbH Lüdenscheid

Branchen Ihrer Besucher



Leadgenerierung 4.0: Daten-Ebene 1

Übersicht der Unternehmensbesuche

Suche 13.01.19 - 13.02.19

<input type="checkbox"/>	↓ Datum	Unternehmen	Standort	Branche	Seiten	Dauer	Quelle	Interesse	Weiteres
<input type="checkbox"/>	13.02.19 07:55	[Redacted] .o.	[Redacted] Vitavou, CZ	Metallindustrie/-verarbeitung	4	00:02:48	Google	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	13.02.19 07:30	[Redacted]	[Redacted]	Maschinenbau & Betriebstechnik	15	00:05:17	Google	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	12.02.19 18:07	[Redacted]	[Redacted]	Metallindustrie/-verarbeitung	2	00:08:46	Google	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	12.02.19 18:05	[Redacted] p.A.	[Redacted]	Metallindustrie/-verarbeitung	3	00:01:35	Google	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	12.02.19 16:31	[Redacted]	[Redacted]	Maschinenbau & Betriebstechnik	1	00:00:04	Direkt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	12.02.19 16:08	Max Mustermann GmbH	Musterhausen	Maschinenbau & Betriebstechnik	4	00:00:38		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	12.02.19 16:02	[Redacted]	[Redacted]	Maschinenbau & Betriebstechnik	3	00:00:19		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	12.02.19 15:40	[Redacted]	[Redacted]	Elektrotechnik	2	00:01:39	Google	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	12.02.19 15:34	[Redacted]	[Redacted]	Maschinenbau & Betriebstechnik	3	00:02:38	Google	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Leadgenerierung 4.0: Daten-Ebene 2

Max Mustermann GmbH ♥ -

Maschinenbau & Betriebstechnik

Musterstrasse 2

12345 Musterhausen

Telefon: 01234/1234445 500

info@mustermann.de

www.mustermann.de

Notiz...

Speichern

XING-Suche

in LinkedIn-Suche

Visitenkarte

Webseite

Besuchshistorie von 13.02.19 bis 13.02.19 (alle anzeigen)

Datum	Seiten	Dauer	Quelle	Interesse
13.02.19 07:30	15 ☰	00:05:17 ▶	Google	
www.██████████.de				00:00:26
www.██████████.de/einsatzbereiche				00:00:06
www.██████████.de/kontakt				00:00:04
www.██████████.de/kontakt/██████████.bit				00:00:35
www.██████████.de/kontakt/ansprechpartner				00:00:21
www.██████████.de/support				00:00:19
www.██████████.de/support				00:00:10
www.██████████.de/produkte				00:00:20
www.██████████.de/einsatzbereiche				00:00:02
www.██████████.de				00:00:34

Kompetenznetzwerk
Wissen | schafft | Umsatz

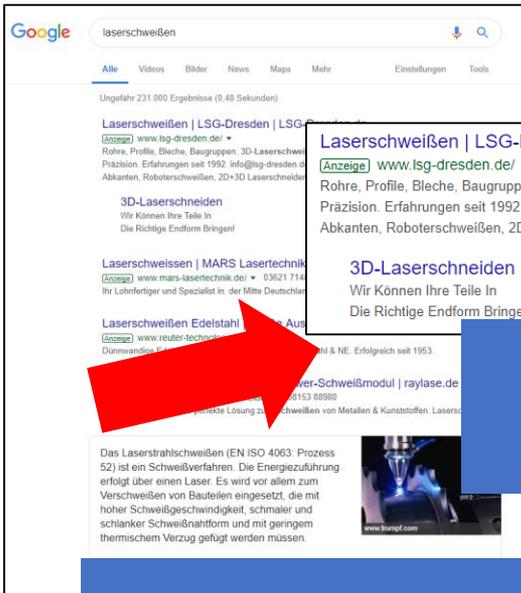
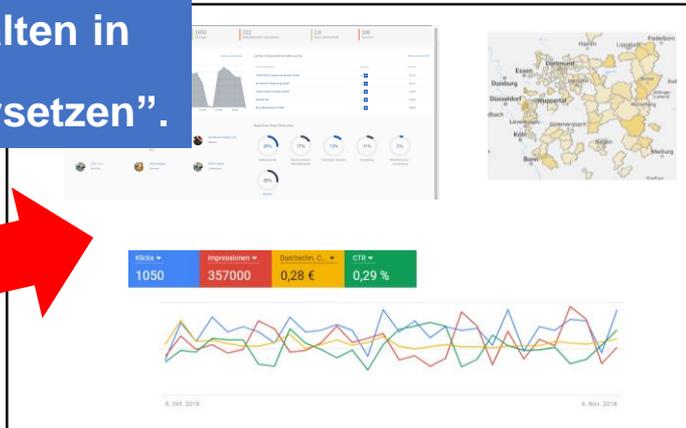
Video-Mitschnitte zum Kundenverhalten

The image shows a screenshot of a website for 'Rohrniete'. The main heading is 'Rohrniete'. Below it, there is a paragraph of text: 'Wir produzieren die Rohrniete neben der DIN 7340 auch in allen Zwischenabmessungen. Der Kunde kann Kopfform, Außendurchmesser, Wandstärke, Länge und Oberfläche nach seinen Anforderungen festlegen.' To the right of this text is a photograph of various metal pipe rivets of different sizes and shapes. A yellow circle highlights a mouse cursor clicking on one of the rivets. A blue callout box is overlaid on the image, containing the text: 'Mit Video zu Mausbewegungen erkennen, ob sich Kunden Produkttexte oder technische Zeichnungen intensiver angesehen haben!'. Below the main text, there are navigation links for 'Rohrniete' and 'Bund...', and a language selector for 'DE | EN |'. At the bottom, there is a paragraph of text: 'Rohrniete werden nach DIN 7340 mit Flachkopf (Form A) und mit angerolltem Rundkopf (Form B) aus nahtlos gezogenem Präzisionsrohr hergestellt. Dies hat gegenüber tiefgezogenen Hohlrieten den Vorteil, dass sowohl Innen- als auch Außendurchmesser am Schaft genau zylindrisch bei gleichbleibender Wandstärke sind. Zudem bieten wir Niete mit Senkkopf (Form C) an.'

Was kann man kurzfristig tun, um mehr Kunden auf die Seite zu bringen?

4. Vertriebsaktionen umsetzen und Kundenverhalten in Verbesserung der Anzeige und der Webseite "übersetzen".

3. Kunden auf Webseite des Testproduktes erkennen



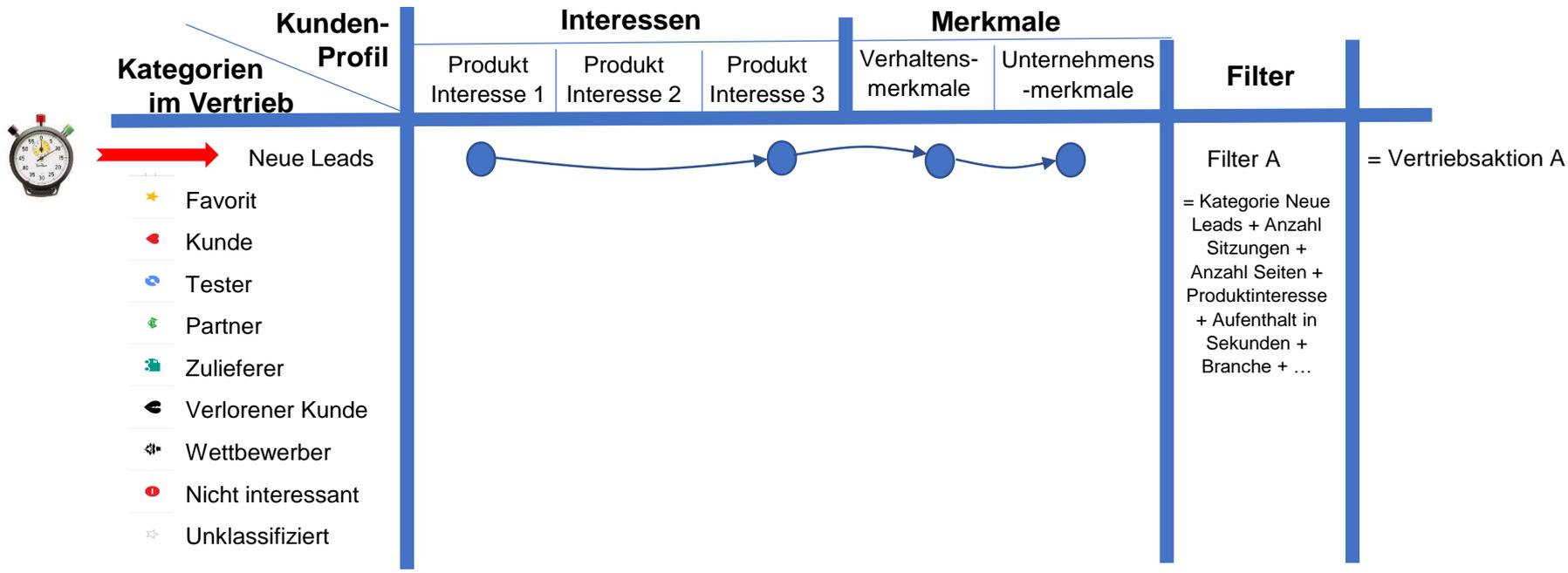
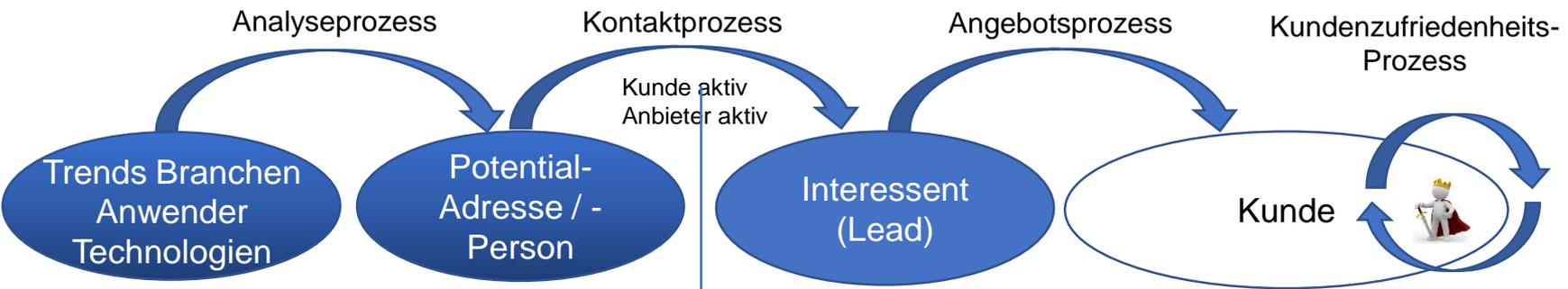
2. Anzeige in Suchmaschine schalten und Kunden zur Produktseite leiten

1. Testprodukt und Kaufsituation der Kunden bestimmen

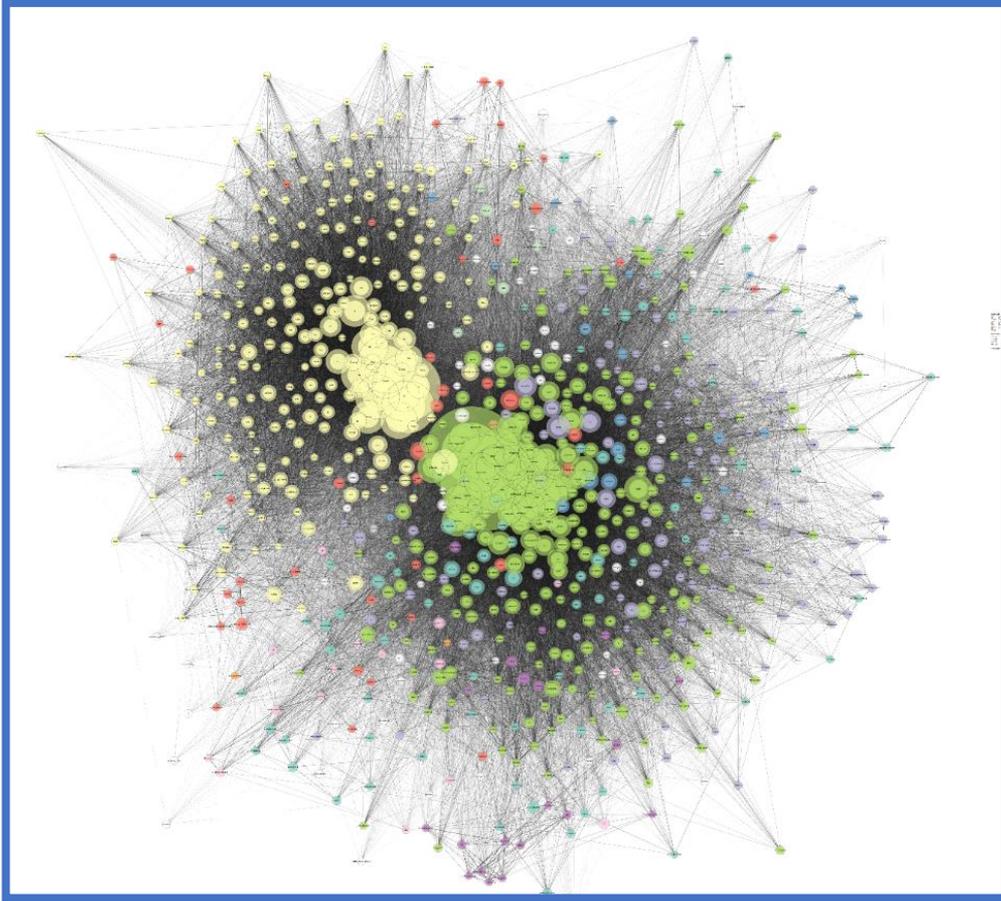
Wie kann man den Customer Journey mit Vertriebsaktionen verbinden?



Markt & Kunden



Neugeschäft durch Kaufprognosen ... mit „ein bisschen“ Künstlicher Intelligenz



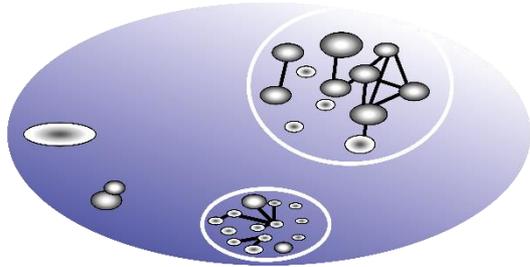
1. Man füttert den Daten-Roboter mit den Branchen- und Bewegungsdaten der Kunden auf der Webseite.
2. Daraus lassen sich Schwerpunkte berechnen, die ähnlich wie bei amazon zeigen: "Kunden der Branche 1, die A kauften, kaufen auch B".
3. Diese Zusammenhänge sind sowohl für den Aussendienst, wie auch den Aufbau der Webseite interessant.

Häufige Fragen zur Kunden-Erkennung

- **Frage: Was ist der Unterschied zu Google-Analytics, Piwik oder anderen Auswertungssystemen für die Webseite?**
 - **Antwort: unsere Lösung liefert den Firmennamen, das Firmenprofil sowie das Verhaltensprofil. Während in anderen Systemen ausgewertet wird, „das“ jemand da war, wird hier ausgewertet „wer“ da war. Diese Kontaktdaten sind für den Vertrieb entscheidend, die „Branchen-Verhaltensdaten“ sind für das Marketing wichtig. Die Systeme ergänzen sich eher gegenseitig.**
- **Frage: ist das nicht verboten?**
 - **Antwort: nein, es werden keine personenbezogenen Daten gesammelt und es gibt keine Server im Ausland. Ein TÜV-Gutachten bestätigt, dass die aktuell 3.000 Anwender rechtlich sauber arbeiten.**
- **Frage: muss das nicht in den Datenschutzhinweisen auf der Webseite erscheinen?**
 - **Antwort: ja, das ist normal und geschieht innerhalb der Installation, die rund 10 Minuten in Anspruch nimmt. Alle nötigen Vorlagen werden mitgeliefert.**
- **Frage: geht man mit dem Test weitergehende Pflichten ein?**
 - **Antwort: nein, nach dem 2-Wochentest müssen Sie nicht aktiv werden, es muss nichts gekündigt oder abgeschaltet werden.**

Profil

Forschungsinstitut für
Regional- und
Wissensmanagement gGmbH



Bürostandort Plettenberg / Sauerland

Kompetenznetzwerk
Wissen | schafft | Umsatz

Vorstellung über drei Arbeitsbereiche

- **Schlauer als die Konkurrenz: intelligente Daten für Vertrieb und Produktentwicklung**
- **Wissen schafft Umsatz: wie sehen einsatzbereite digitale Werkzeuge aus?**
- **Aus Daten Taten machen: wie werden Projekte umgesetzt?**

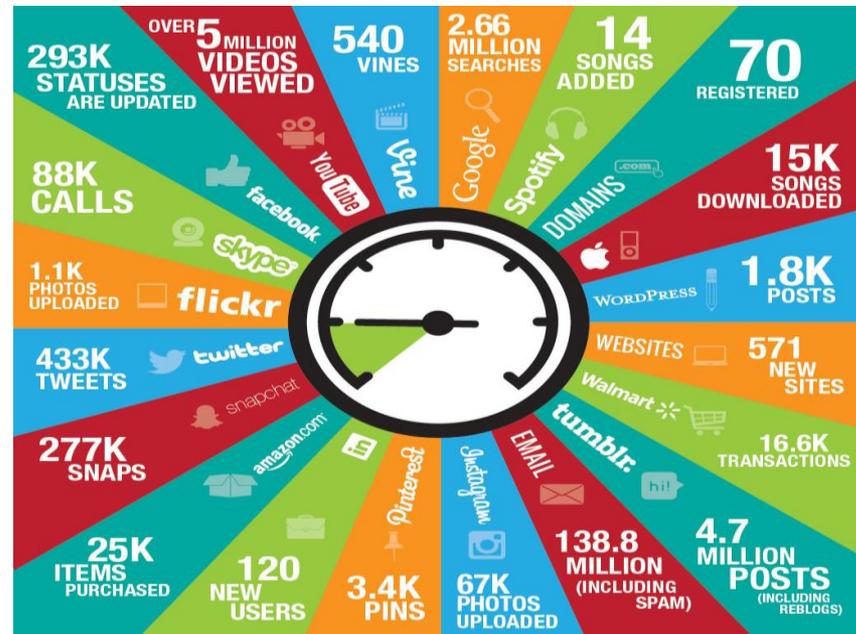


Unsere Datenwelt heute!

- Was machen Ihre Kunden eigentlich einen Monat oder ein halbes Jahr, bevor sie auf die Idee kommen, nach Ihren Lösungen zu suchen?
- Stellen Sie sich vor, Sie wüssten ab heute früher und mehr darüber, wie sich Kunden, Märkte, Konkurrenten und Technologien bewegen. Auf der Basis dieses Wissens ließen sich Vertriebs- und Richtungsentscheidungen treffen, die mit Sicherheit zu einem **Umsatzwachstum** führen würden – oder zu einem ganz neuen **Geschäftsmodell**.

„Schlauer als die Konkurrenz“ mit digitalen Daten umgehen,
das ist die Herausforderung unserer Zeit.

Die Grafik zeigt das
Datenwachstum je Minute im Web.
Rund 80% des Datenwachstums
besteht aus chaotischen /
unstrukturierten Daten.



Einsatz intelligenter Daten-Roboter in Vertrieb & Produktentwicklung: Treiber im industriellen Mittelstand

- Kunden & Märkte sind heute **direkter, digital erreichbar &** beobachtbar, während sie für Industrieunternehmen früher durch mehrere Handelsstufen getrennt waren.
- Kunden kaufen kein Produkt, sondern sie suchen eine Lösung für ihre spezielle **Aufgabensituation**, die immer über das Produkt hinaus geht. Diese Aufgabensituationen der Kunden können heute weltweit und live ausgewertet werden, um aktiv zu werden (Customer Journey).
- Das **Projektgeschäft** wird wichtiger, Losgrößen sinken, ein aktiver Vertrieb der Anwendungsberatung wird erforderlich, um den Kunden in der richtigen Phase anzusprechen. Dafür sind digitale Monitoring-Werkzeuge wichtig, die in **Echtzeit** Märkte analysieren, um **Projektchancen** zu erkennen.



Einsatz intelligenter Daten-Roboter in Vertrieb & Produktentwicklung: Treiber im industriellen Mittelstand

- Kosten- und Innovationsdruck erhöhen sich, nur ein temporäres Monopol durch **Innovationsprodukte** sichert die Margen.
- Es werden **komplexere & intelligentere Entwicklungsteile** notwendig, das Denken in Modulen und Systemen (auch Service + Produkt) stehen im Vordergrund.
- Die steigenden Anforderungen an das **Risikomanagement** durch Kunden, Banken oder die ISO 9001 erfordert umfangreichere Analysen von Umfeld- und Marktdaten.
- Einsatz von **Künstlicher Intelligenz**: „datenarme“ Mittelständler müssen schneller Smart-Data-Modelle entwickeln und Markt-Erfolgsmuster finden, um gegen Konzerne zu bestehen.



Einsatz intelligenter Daten-Roboter in Vertrieb & Produktentwicklung: Treiber im industriellen Mittelstand

- ... erst wenn die letzte Maschine der 4.0 Fabrik an das ERP angeschlossen ist, wird man merken, dass auch sie nicht weiß, **wo der nächste Auftrag herkommt ...**
- **Die 5 Digitalbaustellen im Unternehmen:**
 - Kundenerlebnis,
 - Produkte intelligenter machen,
 - IT Infrastruktur & Maschinen Retrofit,
 - Digitalkultur Mitarbeiter verbessern,
 - Geschäftsmodell überdenken.



Produkte, die sich für
unersetzlich hielten

Vorstellung des Instituts über drei Bereiche

- **Schlauer als die Konkurrenz: intelligente Daten für Vertrieb und Produktentwicklung**
- **Wissen schafft Umsatz: wie sehen einsatzbereite digitale Werkzeuge aus?**
- **Aus Daten Taten machen: wie werden Projekte umgesetzt?**

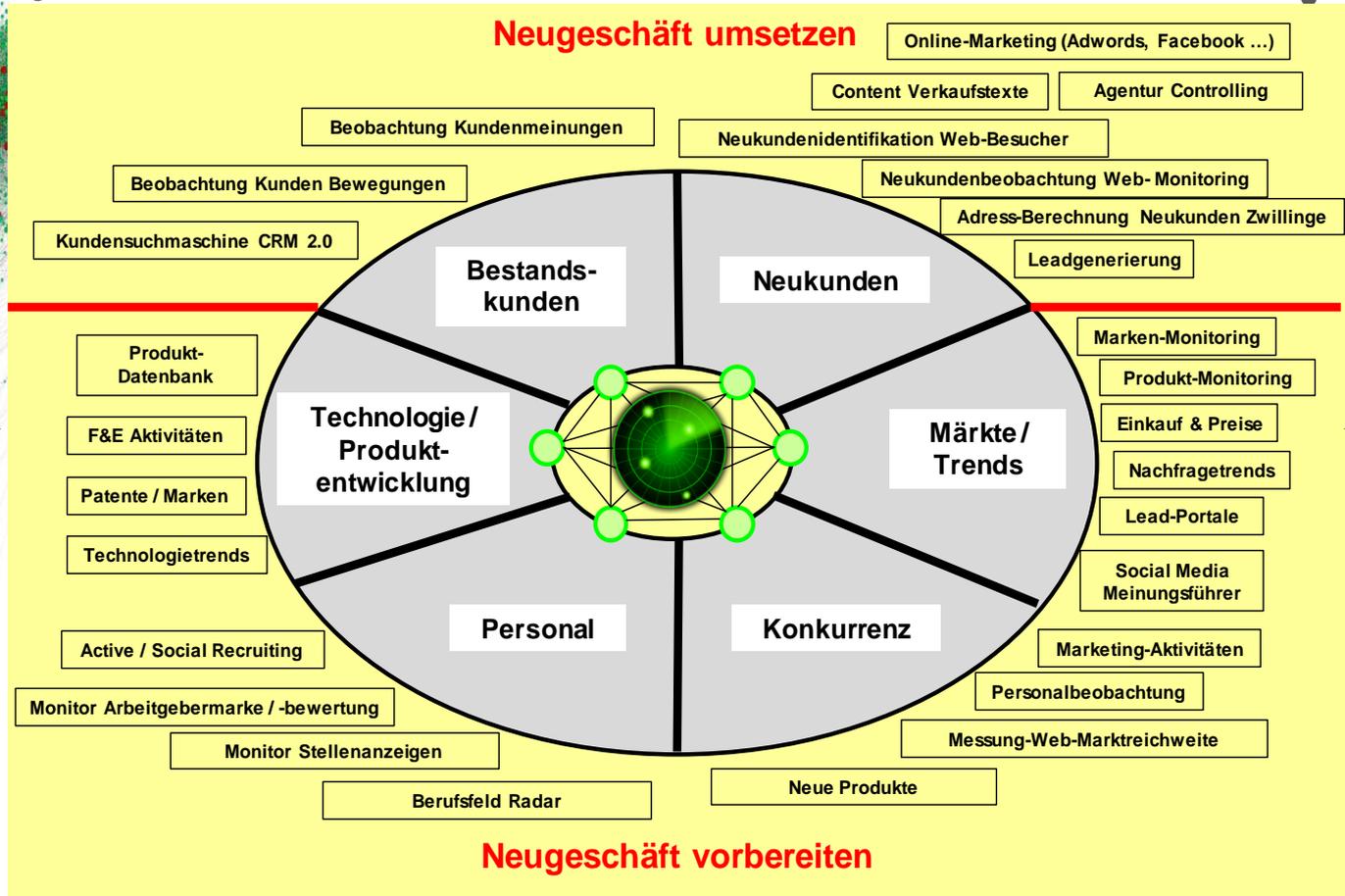


Für diese Anwendungsbereiche bauen wir Daten-Roboter digitale Daten-Co-Bots, die die Entscheidungsfindung unterstützen



Digitale Strategien / Geschäftsmodelle / Algorithmic Enterprise

Business Intelligence Manufaktur
Wie digitalisieren wir Prozesse, (neue) Produkte, Vertrieb, IT-Infrastruktur und Innovationskultur?



Chaotische / unstrukturierte Daten

strukturierte Daten

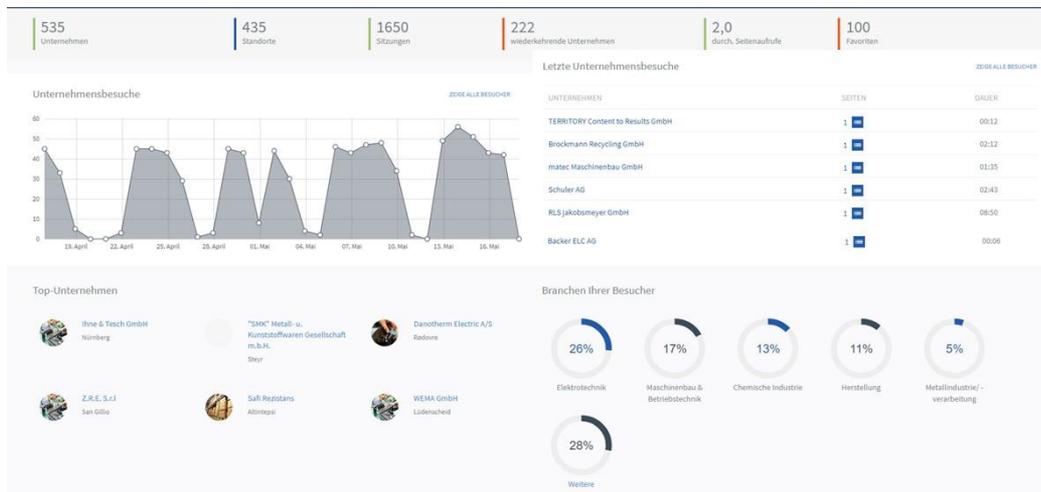


Leadgenerierung 4.0



Beispiel Werkzeug 1

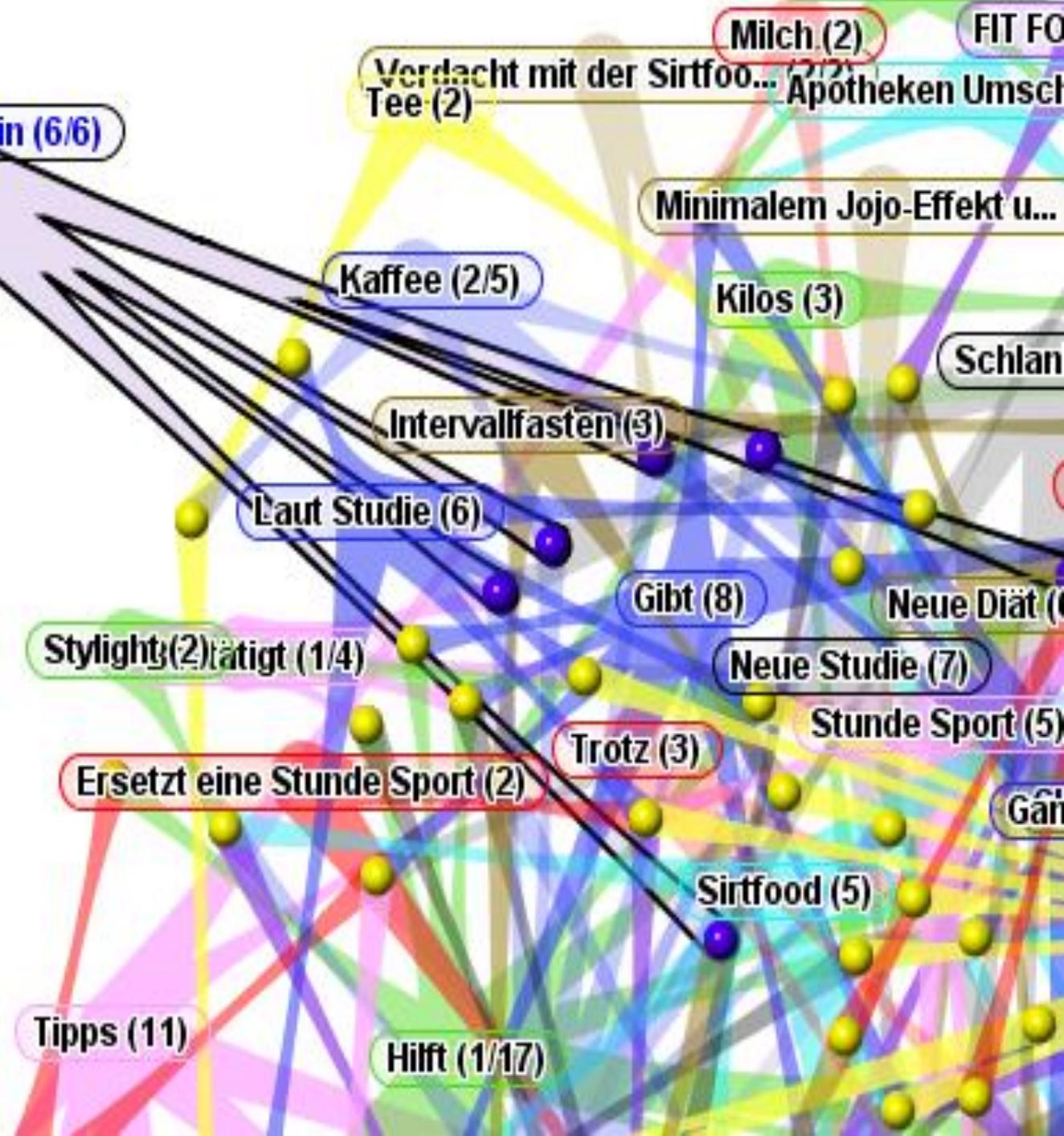
Wir erkennen Firmennamen,
Firmenprofil und
Verhaltensweisen von
Unternehmen, die Ihre
Webseite besuchen.



Beispiel Werkzeug 2

Wir erkennen in komplexen Daten, dass Rotwein doch gesund ist ☺

Schlank durch Rotwein (6/6)



WZ 2008 - Primärkodcodes	Zahlen beziehen sich auf: Anzahl der Unternehmen				Anzahl der Mitarbeiter			1.000 oder mehr	Unbekannter Wert	Gesamt
	2 oder weniger	Von 3 bis 4	Von 5 bis 9	Von 10 bis 24	Von 25 bis 99	Von 100 bis 999				
Landwirtschaft, Jagd und damit verbundene Tätigkeiten	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Forstwirtschaft und Holzeinschlag	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Fischerei und Aquakultur	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Kohlenbergbau	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Gewinnung von Erdöl und Erdgas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Erzbergbau	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Gewinnung von Steinen und Erden, sonstiger Bergbau	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Erbringung von Dienstleistungen für den Bergbau und für die Herstellung von Nahrungs- und Futtermitteln	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Getränkeherstellung	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Tabakverarbeitung	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Herstellung von Textilien	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Herstellung von Bekleidung	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Herstellung von Leder-, Lederwaren und Schuhen	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Herstellung von Holz-, Flecht-, Korb- und Korbswaren (ohne Möbel)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Herstellung von Papier, Pappe und Waren daraus	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Herstellung von Druckereizugnissen; Vervielfältigung von bespielten Kökern und Mineralverarbeitung	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Herstellung von chemischen Erzeugnissen	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Herstellung von pharmazeutischen Erzeugnissen	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Herstellung von Glas und Glaswaren, Keramik, Verarbeitung von Metallerzeugung und -bearbeitung	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Herstellung von Metallerezeugnissen	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Herstellung von Datenverarbeitungsgeräten, elektronischen und Herstellung von elektrischen Ausrüstungen	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Maschinenbau	2,00	3,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1
Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Sonstiger Fahrzeugbau	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Herstellung von Möbeln	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Herstellung von sonstigen Waren	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Reparatur und Installation von Maschinen und Ausrüstungen	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Energieversorgung	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Wasserversorgung	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Abwasserentsorgung	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Sammlung, Beibehaltung und Beseitigung von Abfall	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Hochbau	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Tiefbau	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Vorbereitende Tätigkeiten	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Handel mit Groß- und Einzelhandel	7,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1
Architektur- und Ingenieurbüros; technische, physikalische und Landvermessung	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1
Schifffahrt	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Luftfahrt	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Lagererei sowie Post-, Kurier- und Beherbergung	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Gastronomie	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Verlagswesen	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Herstellung, Verbreitung von Rundfunk- und Telekommunikationsdiensten	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Erbringung von Informationsdiensten	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Erbringung von Versicherungen	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Mit Finanz- und Versicherungsdienstleistungen verbundene Grundstücks- und Wohnungswesen	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Rechts- und Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Verwaltung und Führung von Unternehmen und Betrieben; Architektur- und Ingenieurbüros; technische, physikalische und Forschung und Entwicklung	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1
Werbung und Marktforschung	2,00	0,00	4,00	1,00	2,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1
Sonstige freiberufliche, wissenschaftliche und technische Tätigkeiten	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0
Veterinärwesen	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Vermietung von beweglichen Sachen	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Vermittlung und Überlassung von Arbeitskräften	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Reisebüros, Reiseveranstalter und Erbringung sonstiger	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Wach- und Sicherheitsdienste sowie Detektiv- und Gebäudetreue; Garten- und Landschaftsbau	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Erbringung von wirtschaftlichen Dienstleistungen für Unternehmen	1,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Öffentliche Verwaltung, Verteidigung; Sozialversicherung	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Erziehung und Unterricht	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Gesundheitswesen	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Heime (ohne Erholungs- und Ferienheime)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Sozialwesen (ohne Heime)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Kreative, künstlerische und unterhaltende Tätigkeiten	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Bibliotheken, Archive, Museen, botanische und zoologische Gärten	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Spiel-, Wett- und Lotteriewesen	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Erbringung von Dienstleistungen des Sports, der Unterhaltung und Interessenvertretungen sowie kirchliche und sonstige religiöse	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Reparatur von Datenverarbeitungsgeräten und Verbrauchsgütern	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0
Erbringung von sonstigen überwiegend persönlichen Dienstleistungen	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Private Haushalte mit Hauspersonal	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Herstellung von Waren und Erbringung von Dienstleistungen durch Exterritoriale Organisationen und Körperschaften	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
n.v.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Alle	8,00	5,00	14,00	27,00	47,00	61,00	17,00	5,00	18	

Zwillingssanalyse Bestandskunden

Input: 200 Bestandskunden

Abgleich: 2 Mio. Profile

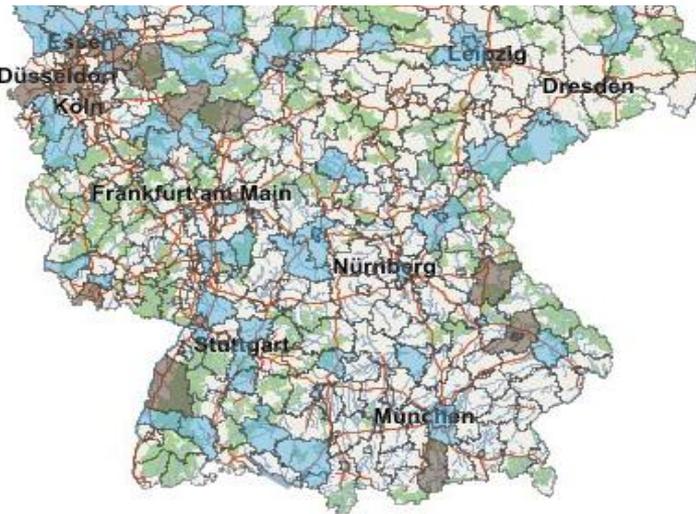
Profiltyp: Fahndungsraster

Output:

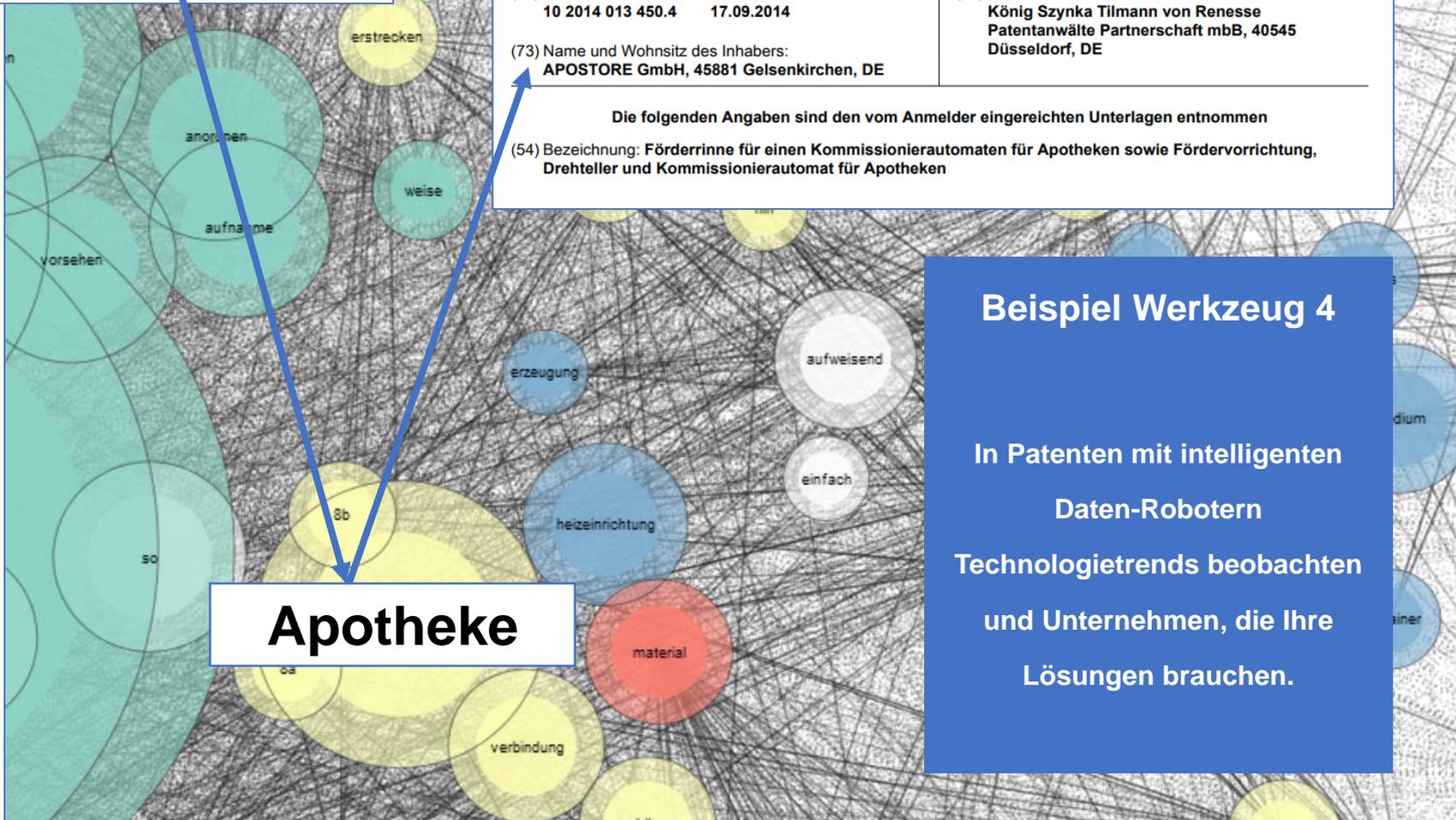
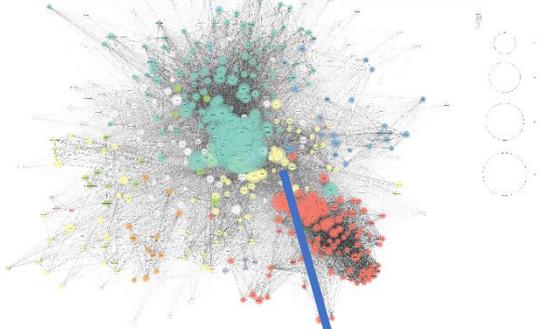
- 1.600 Noch-Nichtkunden
- Neukunden-CRM
- 300 Mütter-Töchter Verflechtungen

Beispiel Werkzeug 3

Wir erkennen Kunden, die Sie gar nicht kannten.



Patentlandkarte



Apotheke

(19)  Deutsches Patent- und Markenamt 

(10) **DE 20 2015 009 315 U1** 2017.04.27

(12) **Gebrauchsmusterschrift**

(21) Aktenzeichen: **20 2015 009 315.9** (51) Int Cl.: **B65G 47/30** (2006.01)
(22) Anmeldetag: **17.09.2015** **B65G 47/80** (2006.01)
(67) aus Patentanmeldung: **EP 15 00 2697.9**
(47) Eintragungstag: **21.03.2017**
(45) Bekanntmachungstag im Patentblatt: **27.04.2017**

(66) Innere Priorität: 10 2014 013 450.4 17.09.2014	(74) Name und Wohnsitz des Vertreters: König Szyka Tilmann von Renesse Patentanwälte Partnerschaft mbB, 40545 Düsseldorf, DE
--	--

(73) Name und Wohnsitz des Inhabers:
APOSTORE GmbH, 45881 Gelsenkirchen, DE

Die folgenden Angaben sind den vom Anmelder eingereichten Unterlagen entnommen

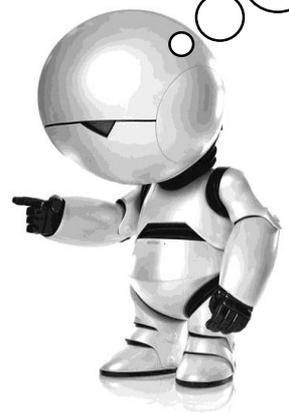
(54) Bezeichnung: **Förderrinne für einen Kommissionierautomaten für Apotheken sowie Fördervorrichtung, Drehteller und Kommissionierautomat für Apotheken**

Beispiel Werkzeug 4

In Patenten mit intelligenten Daten-Robotern Technologietrends beobachten und Unternehmen, die Ihre Lösungen brauchen.



Meine 8.000 Kollegen.



Wenn wir nicht mehr weiter wissen, wissen wir, wen wir fragen müssen!

Vorstellung des Instituts über drei Bereiche

- **Schlauer als die Konkurrenz: intelligente Daten für Vertrieb und Produktentwicklung**
- **Wissen schafft Umsatz: wie sehen einsatzbereite digitale Werkzeuge aus?**
- **Aus Daten Taten machen: wie werden Projekte umgesetzt?**



Start-Workshop Umsetzung 1.0

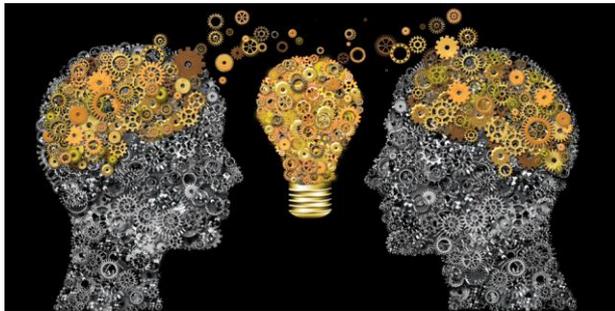
Die typischen Ziele und Themen der Workshops in der ersten Projektphase

- **Ziele**

- Team-Mitarbeiter abholen,
- Identifizierung von Ideen,
- Motivation für neue, datengetriebene Arbeitsmethoden
- Identifizierung Pilotprojekt

- **Themen**

- Input zu **Trends** im Bereich der Nutzung von Smart Data für schlaudere Entscheidungen
- Zukunftstabelle „Algorithmic Enterprise“ in den Bereichen **Vertrieb, Marketing, Produktentwicklung und Innovation.**
- Vorstellung der digitalen Werkzeuge und Daten-Roboter an **Praxisbeispielen**
- Verabredung von konkreten **ersten Schritten** und von Verantwortlichkeiten



- **Typische Eckpunkte**

- Dauer 2-3 Stunden
- 3-10 Teilnehmer
- In einem Telefonat vorab werden ersten Themen eingekreist
- In der Workshopvorbereitung werden erste Analyse zu Top-Märkten / Technologien angefertigt
- Workshop-Nachbereitung: Anfertigung Strategie- / Umsetzungspapier

Prozesslandkarte: Business Intelligence Manufaktur

Strategie

Strategie Neukunden / ... / Geschäftsmodell

- Wo wollen wir in 5 Jahren ...
- Fokus-Start-Thema: Ziel ... Segment +
- Customer Journey Pro ...
- Entwicklung einer Str ...

Kunden W ...

Wir helfen, die Prozesse zu entwickeln, damit aus Daten Taten werden.

Content

Homepage / spez. Landingpage / Social Media
Nutzerführung, Content und Struktur für Potentialkunden

Online Werbung
Erzeugung neuer Zielgruppendaten

Wissen & Dokumente im Unternehmen
Mailanfragen, Vertriebsberichte, Maschinendaten (ERP), Adressen (Excel), CRM, Angebote, Zeichnungen, Berichte

Marktdaten Monitoring (Web & Datenbanken)

Innovation / Produktentwicklung
• Neue Aufgaben, Lösungsansätze & Produkte für den Kunden erkennen

Vertrieb / Kundenservice / Marketing
• Kundenakquise / -betreuung auf der Basis von Bewegungsmustern / Wahrscheinlichkeiten
• Persönliche Akquisebesuche / Messen /

Business Intelligence Manufaktur

- Strategie- und Prozessentwicklung
- Customer-Journey Theorie
- Auswahl / Management Software
- Mess- und Reportingsystem
- Identifikation Datenmuster
- Informationslogistik / Visualisierung
- Growth-Hacking Modelle

Textmining Berichtsvorlagen

Google Analytics

Google Search Console

CRM-Software

Einstellungen Erkennungstool

- Klickpfad Top Kunden
- Verknüpfung mit CRM
- Verknüpfung mit Adwords

SEO-Reporting

Einstellung / Auswertung Web-Monitor
für Texte, Bilder, Trends, Kunden, Fans, Projekte

ERP- / Maschinen-Daten

Adressanalyse

- Typischer Kunde
- Top-Kunden Profil
- Top-Kunden-Zwillinge

Fachdatenbanken

- Fachzeitschriften
- Patente / Marken
- Branchen Studien
- Ausschreibungen

Wissensmanagement

- Suchmaschine
- Wiki
- Frage-Antwort Portal

Werkzeug-Pool

Optimierung

Reports

Rohdaten
Optimierung

BI-Tool

Markt

Intelligence

Unsere Zusammenarbeit: so flexibel wie sie!

In den über **100 laufenden und umgesetzten Industrie-Projekten** haben wir festgestellt, dass es zwar darauf ankommt, wie viele und welche Daten wir liefern. Die Daten bringen aber keinen Nutzen, wenn keine neu eingerichteten Prozesse zu **schlaueren Entscheidungen** führen.

Wichtige Eckpunkte der Zusammenarbeit:

- Zu Beginn des Projektes stehen auf Ihrer Seite noch wenig Ressourcen und Erfahrungen bereit, die Daten zu analysieren und in standardisierte Prozesse der Entscheidungsvorbereitung und Entscheidungsumsetzung umzusetzen. Man sollte also **„klein anfangen“**.
- Im Verlauf des Prozesses ergeben sich schnell **neue Aspekte**, die ebenfalls verfolgt werden müssen, die aber nicht geplant waren. In solchen Fällen machen wir Vorschläge für neue digitale Werkzeuge oder **veränderte Projektstrukturen**.
- Für die optimale Einstellung von Daten-Robotern sind wir auf **Ihre Mitwirkung** angewiesen. Das ist ein **Lernprozess**, der seine Zeit braucht.
- Wir liefern Ihnen sehr **unterschiedliche Lösungsformate**: abgeschlossene Studien, Werkzeuge, wie intelligente Daten-Roboter, die aufgebaut und laufend betrieben werden müssen, Umsetzungshilfen, Durchführung oder Unterstützung bei Akquisetelefonaten, Umsetzungsprozesse oder Workshops. In der Umsetzung löst das **bei Ihnen Zeitaufwand** aus, der immer wieder neu justiert werden muss.

Fixes Projekt-Fundament



Flexibles Projekt-
Volumen je nach
Anforderung

Angebotsbaustein: Fördermittel-Identifizierung und Akquise



Nach einer ersten Projektphase zeichnen sich oft innovative Handlungsfelder ab, die man entweder als „digitale Transformation“ bezeichnen kann oder es handelt sich um ein Forschungsprojekt. Diese Veränderungsprozesse in mittelständischen Unternehmen werden von der Wirtschaftspolitik mit verschiedenen Förderprogrammen unterstützt.

- **Unsere Leistungen**

- Identifizierung der richtigen Programme
- Antragsformulierung
- Unterstützung im Fördermittelmanagement / Formular-Management
- Hinzuziehung von Fachpartnern oder Projektpartnern

- **Funktionsweise der Fördermittel**

- Antragsberechtigt sind mittelständische Unternehmen, deren Vorhaben in die Ziele der Programme passen und die gewissen Größenordnungen nicht überschreiten.
- Die Logik der Programme sieht meist so aus, dass man von 100,00 € Ausgaben 50,00-80,00 € ersetzt bekommt. Typisches Beispiel: Projektvolumen 10.000,00 €, Rechnungen werden durch das Unternehmen bezahlt, am Ende des Projektes mit einer Laufzeit von 12 Monaten werden die Gesamtkosten eingereicht und das Unternehmen erhält eine Erstattung von 5.000,00 €
- Zusammen mit dem Unternehmen erstellen wir eine Beschreibung des Projektes, die eingereicht und durch die Förder-Behörde bewilligt wird.
- Da es sich um Steuergelder handelt, muss der Prozess dokumentiert werden, was wir übernehmen.



**Externe Kosten um 80%
reduzieren**

Vertriebsfeuerwehr / Interims Management

Ihre Situation: Der Vertriebsleiter Ihres Unternehmens hat gekündigt oder fällt über längere Zeit aus, Sie wollen den Vertrieb neu aufbauen oder die Aktivitäten neu sortieren, Sie suchen schon länger einen Vertriebsleiter,

Strategie & Umsetzung

- Entwicklung einer schriftlichen Vertriebsstrategie als „wachsendes Papier“
- Bericht an Geschäftsführung
- Fortschreibung 4 Wochen-Fokusplan

Kunden & Angebot

- Kundenkontakte managen, mit Neu- und Bestandskunden, Kundenbesuche, Messemanagement, ...
- Koordination von internen Angebotsprozessen
- Nachkalkulation

Personal & Prozesse

- Personalbeschaffung
- Einarbeitung von Personal
- Intelligentes Management interner Vertriebsdaten und externer Marktdaten
- Konzeptionierung und Umsetzung von Geschäftsprozessen in der Vertriebsabteilung und zwischen anderen Abteilungen und Vertrieb
- Entwicklung von Formularen und Checklisten zur Prozessunterstützung
- Koordinierung u. Umsetzung Online-Marketing / Marketing-Material (Agentur Netzwerk vorhanden)

Kompetenznetzwerk Wissen | schafft | Umsatz

Institut und Institutsleitung

Profil Prof. Dr. Peter Vieregge,

Professor Dr. Peter Vieregge ist seit 2005 geschäftsführender Gesellschafter des Forschungsinstituts für Regional- und Wissensmanagement gGmbH. Die gemeinnützige GmbH ist ein An-Institut der privaten BiTS, Business and Information Technology School GmbH, in Iserlohn. Seit 1999 befasst sich Professor Vieregge im Rahmen seiner Selbstständigkeit mit strategischer Unternehmensentwicklung, digitalen Geschäftsmodellen und regionalen Innovations- und Unternehmensnetzwerken. Aus diesen Tätigkeiten heraus entwickelten sich die Anforderungen an automatisierte, digitale Markt-Monitoringsysteme.



Tel: 0171 5039886
Mail: peter.vieregge@regio-wissen.de

Profil Timo Manke,

Timo Manke ist seit 2018 Mitglied der Geschäftsleitung im Forschungsinstitut. Nach mehr als 20 Jahren Vertriebserfahrungen in verschiedensten Branchen und Positionen, beschäftigt sich Timo Manke mit strategischen Unternehmensentwicklungen in dem spannenden Thema Vertrieb. Hierbei nutzt er sowohl seine gewonnenen Erkenntnisse, wie auch die Entwicklungen und Möglichkeiten der digitalen Welt und den Anforderungen des



Tel: 0151 25559273
Mail: timo.manke@regio-wissen.de



Bürostandort Plettenberg / Sauerland

Forschungsinstitut für Regional- und
Wissensmanagement gGmbH
Bahnhofstrasse 91
58840 Plettenberg
An-Institut der privaten Unternehmerhochschule
Business and Information Technology School GmbH / UE



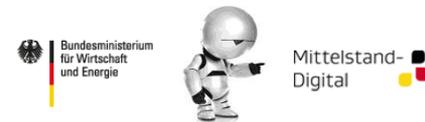
Profil des Kompetenznetzwerks

Zunächst wurden für Unternehmensnetzwerke ab 2009 spezialisierte **Suchmaschinen** gebaut, die die Kompetenzen von hunderten Unternehmen im Web abbilden sollten. Um die Suche nach Informationen zu vereinfachen, entstand die Anforderung, Veränderungen in Informationen – z.B. Veränderungen auf Webseiten, News, neue Patente, Bilder, Videos – transparent zu machen. Dies war der Startschuss für die **Web-Monitoringsysteme**.

Das Institut betreibt heute über 150 Anwendungen für mittelständische Unternehmen, Wirtschaftsministerien, Banken, Kammern und Unternehmensnetzwerke. Rund **2.000 Unternehmen** haben an Veranstaltungen und Seminaren des Instituts .



Bürostandort Plettenberg



Projektbeispiel

Aufbau und Betrieb der Forschungssuchmaschine NRW

„Schlauer als die Konkurrenz“
Spitzenunternehmen sehen weiter

