



# HOHE KUNDENFLUKTUATION!? STABILITÄT MIT KI!



**Predictive Analytics** unterstützt Sie dabei Ihre Fluktuation aktiv steuern zu können. Mit **künstlicher Intelligenz** identifizieren Sie abwanderungswillige Kunden, schaffen einen 360° Blick auf diesen und festigen Ihre Kundenbeziehung. Denn die Pflege von Bestandskunden ist immer günstiger als die Gewinnung von Neukunden.

## IHR PROBLEM

Jahr für Jahr verlieren Sie treue Kunden oder die Quote der Einmalbesteller steigt immer weiter. Oftmals folgt dieser dem günstigsten Preis und Sie finden sich entweder in einem Preiskampf oder permanenter teurer Neukundengewinnung wieder.

Um Ihre Kunden längerfristig an Sie zu binden versuchen Sie mit diversen Maßnahmen gegenzusteuern.

Aktionismus ist hier teuer und folgt oftmals dem Prinzip der Gießkanne.

## UNSERE LÖSUNG

Um die Kundenbindung zu stärken, muss die Fluktuation der Kunden aktiv gemanaged werden. Dabei sollte das vorrangige Ziel sein, die Abwanderung von Kunden zu verhindern.

Dies lässt sich am besten durch gezielte Maßnahmen erreichen, dabei ist ein zentraler Punkt abwanderungswillige Kunden rechtzeitig zu identifizieren.

Durch den Einsatz von Künstlicher Intelligenz bzw. Machine Learning und Daten aus der Vergangenheit können Kunden mit einer hohen Abwanderungswahrscheinlichkeit identifiziert werden.

Auf dieser Grundlage ergreifen Sie rechtzeitig Maßnahmen um die Kunden zu halten.



## WAS SIE BEKOMMEN

Abwanderungswillige Kunden können mit einer Genauigkeit von 90% Vorhergesagt werden und Ihnen ist es möglich aktiv und zielgerichtet mit den richtigen Maßnahmen gegenzusteuern.

Dabei schonen Sie Ihre internen Ressourcen, steigern die Loyalität Ihrer Kunden und optimieren Ihre Marge.

Die Erkenntnisse des Projektes werden für Sie in ein Microsoft Power BI Dashboard überführt und können damit in Ihr Sales Reporting integriert werden.

## DIE UMSETZUNG

### Step 1

#### **Kick-Off Workshop**

In einem Workshop präsentieren wir Ihnen die für den Use Case üblichen Technologien und erarbeiten gemeinsam mit Ihnen die Erwartungshaltung an den Use Case. Sie geben uns dabei einen Ansprechpartner aus der Fachabteilung und für mögliche Datenquellen.

### Step 3

#### **Feedback Workshop**

Wir präsentieren die verschiedenen Lösungsstrategien bzw. alternativen und erarbeiten in einem Brainstorming die präferierte Lösung. Gemeinsam legen wir Erfolgskriterien fest und ein Output des Ergebnisses.

### Step 5

#### **Ergebnispräsentation**

Wir stellen Ihnen unser Konzept und eine Demo Anwendung vor und zeigen Ihnen einen Schritt für Schritt Plan um den Use-Case im Rahmen eines PoCs in eine Anwendung zu überführen.

### Step 2

#### **Analyse Phase**

Im Rahmen der Analyse Phase bewerten wir Ihre Daten und evaluieren in Zusammenarbeit mit der Fachabteilung verschiedene Lösungsstrategien. Wir erarbeiten ein Konzept zur Lösung des Use Case und zur Darstellung der Ergebnisse.

### Step 4

#### **Konzeptphase**

Wir erstellen eine Strategie von Abgreifen und Aufbereiten der Daten über die Bereitstellung des Modells hin zur Präsentation der Ergebnisse, sodass am Ende ein in sich stimmiges Lösungskonzept vorliegt.



## VEREINBAREN SIE NOCH HEUTE EINEN TERMIN

Unsere Spezialisten aus Data Science, Business Intelligence und Engineering freuen sich auf Sie!

FOR DATA WITH LOVE ♥

Lassen Sie uns  
loslegen!

Wollen auch Sie mehr geschäftlichen Nutzen aus Ihren Daten ziehen und Ihre digitale Transformation vorantreiben?

Kontaktieren Sie:

Tobias Dietz   
Head of Data Science

[Tobias.Dietz@hubsters.de](mailto:Tobias.Dietz@hubsters.de)



HUBSTERS GmbH  
[info@hubsters.de](mailto:info@hubsters.de)  
Hohe Heide 8  
97506 Grafenrheinfeld

[www.HUBSTERS.de](http://www.HUBSTERS.de)

+49 151 62776636

