

Google weiß mehr über Sie als Ihre Mutter – Predictive Marketing für Mittelständler

- Was ist Predictive Marketing?
- Wo und wie wird Predictive Marketing eingesetzt?
- Wo kann Predictive Marketing im B2B-Bereich eingesetzt werden?
- Sollten Sie Predictive Marketing in Ihrem Unternehmen einsetzen?

18.01.2018



Was ist Predictive Marketing?

- Verfahren, welches Muster und Abhängigkeiten in Daten erkennt und daraus Prognosemodelle errechnet
- Ziel: zahlenbasierte Entscheidungsgrundlagen liefern
- Nutzung möglich durch Software und Rechenkapazitäten

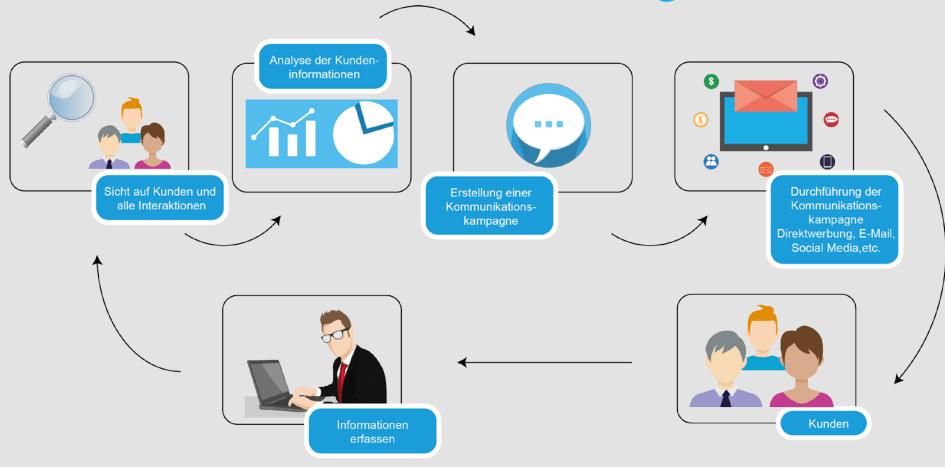








Wie funktioniert Predictive Marketing im B2C-Bereich?



Der Predictive Marketing Prozess

Quelle: 4, 8













- Nutzung einer Software um das Einkaufsverhalten genauer zu prognostizieren
- Absatz kann bis zu 10 Wochen vorher mit einer Wahrscheinlichkeit von 90% vorhergesagt werden





- Software zeigt dem Kunden kanalübergreifend Produkte, für die die Kaufwahrscheinlichkeit am höchsten ist
- erste Erfolge schon in der Pilotphase erzielt





- Empfehlungen unter dem Produkt
 - hierdurch entstehen 35% der Verkäufe (ca. 26 Milliarden USD in 2013)
- personalisierte Newsletter
- persönliche Erinnerung an Produkte um zum Kauf anzuregen



Einsatzmöglichkeiten im B2B-Bereich

Segmentierung

- Sortierung in Gruppen, Personas oder Absatzstufen
- Verwendung zur Zuweisung von Kampagnen oder Produkten
- Berücksichtigung von mehreren Daten → Erkennung von feineren Beziehungen zwischen den Elementen

Vorhersage der Abwanderung

- Modell, welches abwanderungsgefährdete Kunden identifiziert
- Next step: Identifizierung welche Kunden auf Verlängerungsanreize reagieren



Unsere Handlungsempfehlung für Sie

- Vorteile durch den Einsatz von Predictive Marketing
 - Steigerung der Effizienz des Marketings
 - Analyse der Kunden und der Vertriebskanäle
 - optimierte Ausrichtung am Bedarf der Kunden
- Predictive Marketing wird besonders im B2C-Bereich angewendet
- durch Wandel des B2B-Markts wird Predictive Marketing in Zukunft auch für solche Unternehmen interessant
 - vor allem für B2B-Unternehmen mit Massenprodukten



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

18.01.2018



Quellen - Bücher

- 1: Artun, Ömer; Levin, Domunique: Predictive Marketing: Easy Ways Every Marketer Can Use Customer Analytics and Big Data, 1. Auflage, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2015, S. X
- 2: Artun, Ömer; Levin, Domunique: Predictive Marketing: Easy Ways Every Marketer Can Use Customer Analytics and Big Data, 1. Auflage, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2015, S. 4
- 3: Artun, Ömer; Levin, Domunique: Predictive Marketing: Easy Ways Every Marketer Can Use Customer Analytics and Big Data, 1. Auflage, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2015, S. 10



Quellen - Bücher

- 4: Artun, Ömer; Levin, Domunique: Predictive Marketing: Easy Ways Every Marketer Can Use Customer Analytics and Big Data, 1. Auflage, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2015, S. 19
- 5: Mintigo; Raab Associates Inc. (Hrsg.) [e-Book]: Why B2B-Marketers need Predictive Marketing, 1. Auflage, S. 9
- 6: Mintigo; Raab Associates Inc. (Hrsg.) [e-Book]: Why B2B-Marketers need Predictive Marketing, 1. Auflage, S. 12
- 7: Müller, Roland; Lenz, Joachim: Business Intelligence, 1.Auflage, Berlin Heidelberg: Springer Vieweg, 2013, S. 263



Quellen - Zeitschriften

- 8: Clayton, Suzanne; Adopting Predictive Analytics in the Age of the Connected Consumer; In: Media and Entertainment Journal, Winter 2014-15, S. 2
- 9: Joe F. Hair Jr.: Knowledge creation in marketing: the role of predictive analytics; In: European Business Review, Vol. 19 Issue: 4, 2007, S. 304
- 10: Siegel, Eric; Reinventing industries: predictive game-changer; In: Analytics; Vol. Juli/August 2015; S. 69
- 11: Becker; Gero; Das neue B2B ist B2C B2B-Geschäft im Wandel; In: Strategy; Vol. 32, 2017, S. 65 68



- 12: Dastani, Parsis: Next Best Offer: CONRAD weiß, was Kunden wollen, http://predictive-analytics.com/next-best-offer-2/, (abgerufen am 10.10.2017)
- 13: Kröhnert, Jens; Die Kunst der Vorhersage: Prognose-Modelle für den öffentlichen Sektor, http://download.microsoft.com/download/C/D/5/CD508C9D-B0CF-475D-AD7A-C9A72131CF2D/05-05_Oraylis_MagnusReimann_Die_Kunst_der_Vorhersage.pdf, (abgerufen am 22.10.2017)
- 14: Lafrenz, Rolf: Wird Predictive Marketing zum kritischen Erfolgsfaktor, http://www.schicklernext.com/e-business/wird-predictive-marketing-zum-kritischen-erfolgsfaktor/, (abgerufen am 11.10.2017)



- 15: Otto Group (Hrsg.): Wir machen digitale Zukunft die Transformation bei OTTO, https://www.otto.de/unternehmen/de/newsroom/dossiers/digitaletransformation.php, (abgerufen am 10.10.2017)
- 16: W4 Marketing AG (Hrsg): Predictive Marketing: Treffen Sie datenbasierte Voraussagen, http://www.marketingblatt.com/de/predictivemarketing/predictive-marketing-treffen-sie-datenbasierte-voraussagen/, (abgerufen am 09.10.2017)



- 17: IFH Institut Handelsforschung GmbH (Hrsg.): Einsatzpotentiale von Predictive Analytics im Online Marketing, https://www.intershop.de/files/Intershop/media/downloads/de/studies/EC C-Whitepaper-Predictive-Analytics.pdf, (abgerufen am 09.11.2017)
- 18: Diy Logo Designs (Hrsg.): Google Logo, http://diylogodesigns.com/blog/wp-content/uploads/2016/04/new-google-logo-png.png, (abgerufen am 19.11.2017)
- 19: MediaWiki.org (Hrsg.): CONRAD Logo, https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/thumb/8/83/Conrad-Electronic-Logo.svg/2000px-Conrad-Electronic-Logo.svg.png, (abgerufen am 19.11.2017)



- 20: MediaWiki.org (Hrsg.): Otto Logo,
 https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/thumb/a/ad/Otto_GmbH_logo.svg/2000px-Otto_GmbH_logo.svg.png, (abgerufen am 19.11.2017)
- 21: MMI AGENCY (Hrsg.): KNIME Logo, http://www.mmiagency.com/wp-content/uploads/2015/09/RTEmagicC_KNIME_Logo_KL.png.png, (abgerufen am 19.11.2017)
- 22: Piktochart (Hrsg.): Amazon Logo, https://piktochart.com/wpcontent/uploads/2017/02/amazon-logo-copy-800x258.png, (abgerufen am 19.11.2017)