

## **B.6 – Automatische Erfolgs-Analysen (überarbeitet)**

### **Produktbeschreibung**

Mit dem Paket B.6 – Automatische Erfolgs-Analysen erhalten Sie eine vollständig automatisierte Lösung zur Auswertung Ihrer Marketing-, Vertriebs- oder Serviceprozesse. Das System sammelt relevante Leistungskennzahlen (KPIs) aus den angebundenen Tools, wertet diese in definierten Intervallen aus und stellt die Ergebnisse in leicht verständlichen Berichten oder Dashboards bereit – ohne manuellen Analyseaufwand.

### **Zielgruppe**

Unternehmen, die regelmäßig ihre Performance-Daten auswerten müssen und dabei Zeit sparen sowie Fehlerquellen minimieren wollen – ideal für Vertrieb, Marketing, Kundenservice und Geschäftsführung.

### **Leistungsumfang**

- Einrichtung eines automatisierten Analyse-Workflows
- Anbindung der relevanten Datenquellen (z. B. CRM, E-Mail-Marketing, Support-Tools, Web-Tracking)
- Automatische Erfassung und Auswertung definierter KPIs
- Individuell anpassbare Berichte (z. B. Umsatzentwicklung, Rückmeldequoten, Kampagnenerfolg)
- Visualisierung der Ergebnisse in Dashboards oder PDF-Berichten
- CRM-Anbindung: Garantiert nur bei Workflows, die im Rahmen unserer Pakete erstellt wurden; bei externen CRM-Systemen können spezielle Adapter oder Schnittstellenlösungen erforderlich sein, die zusätzliche Kosten verursachen können
- Automatischer Versand der Analyseberichte an definierte Empfänger per E-Mail

### **Nutzen & Vorteile**

- Stets aktuelle Leistungskennzahlen ohne manuellen Aufwand
- Schnellere und fundierte Entscheidungen auf Basis aktueller Daten
- Einheitliche Berichtsstruktur für verschiedene Abteilungen
- Frühzeitiges Erkennen von Trends oder Problemen

### **Start & Dauer**

Auftragsbearbeitung beginnt sofort nach Eingang der vollständigen Angebotssumme und Auftragsbestätigung. Projektstart erfolgt nach dem im Angebot festgelegten Zeitraum (abhängig von Auftragslage) – wird vor Angebotsbestätigung vereinbart. Einrichtung in der Regel innerhalb von 5–10 Werktagen ab Projektstart (abhängig vom Umfang und den bereitgestellten Kundendaten).

## Leistungserbringung

Remote – Einrichtung und Durchführung erfolgt überwiegend extern ohne Vor-Ort-Präsenz. Bei besonders umfangreichen Projekten kann ein eigener, abgeschirmter Arbeitsplatz beim Kunden erforderlich sein.

## Ablauf & Abwicklung

1. Nach Auftragsbestätigung und Zahlungseingang der vollständigen Angebotssumme
2. Kunde liefert die Liste der zu überwachenden KPIs, gewünschte Auswertungsintervalle und bestehende Datenquellen
3. Falls noch nicht vorhanden, werden benötigte Konten für den Kunden angelegt
4. Einrichtung der Datenanbindungen und Auswertungslogik
5. Testlauf und Validierung der Analyseergebnisse
6. Übergabe mit schriftlicher Anleitung (PDF oder gedruckt)
7. 1 Monat Support für Anpassungen und Fragen im definierten Rahmen

## Preis & Folgekosten

Einmalpreis: 1.249 € netto (steuerbefreit nach §19 UStG)

Für den Betrieb dieses Pakets sind bestimmte externe Tools und Dienste erforderlich, die separat vom Kunden gebucht und bezahlt werden. Diese Dienste arbeiten mit Nutzungslimits (z. B. Anzahl API-Abfragen, Datenvolumen, Dashboard-Nutzung). Überschreiten diese Werte, entstehen beim jeweiligen Anbieter zusätzliche monatliche Kosten.

## Erforderliche Dienste und typische Kosten (Stand: 13.08.2025):

- Analyse- und Dashboard-Tool – Grundversion: oft kostenlos bis zu einer bestimmten Anzahl Datenquellen oder Abfragen; Standardtarif: ca. 20–40 €/Monat; Business-Tarif: ab ca. 80 €/Monat für große Datenmengen und Teamfunktionen
- Datenverbindungs-/Automations-Plattform – Grundversion: 0 €/Monat (bis 1.000 Workflow-Durchläufe pro Monat); Core-Tarif: ca. 9 €/Monat (bis 10.000 Workflow-Durchläufe pro Monat); höhere Tarife für mehr Durchläufe möglich
- KI-Analyse-Service (optional) – GPT-3.5: ca. 3 €/Monat; GPT-4: ca. 12 €/Monat – relevant bei sehr komplexen Analysen

Der Kunde erhält mit der Projektdokumentation zusätzlich eine Schwellenwert-Tabelle mit den aktuellen Grenzwerten der eingesetzten Tools, um die möglichen laufenden Kosten selbst einschätzen zu können.

## **Zusatzpunkte**

- Voraussetzungen: Liste relevanter KPIs und Datenquellen; falls Konten fehlen, werden sie für den Kunden angelegt
- Leistungsgrenzen: Standard-Setup gemäß oben genannten Limits; CRM-Integration nur als Option
- Laufende Betreuung: 1 Monat Support inklusive; keine Datenpflege enthalten
- Datenschutz/DSGVO: DSGVO-Paket nicht automatisch enthalten; Pflicht-Zusatz für Unternehmen in der EU sowie für Unternehmen außerhalb der EU, wenn Leads oder personenbezogene Daten aus der EU verarbeitet werden

## **Direkte Verknüpfung**

Optimal kombinierbar mit allen B-Paketen zur Datenerhebung, insbesondere B.4 (Intelligente Nachfass-Kampagne) und B.5 (KI-gestützte E-Mail-Bearbeitung).

## **Praxisbeispiel**

Ein Beratungsunternehmen wollte die Effektivität seiner Marketingkampagnen genau messen, ohne manuell Daten aus verschiedenen Tools zusammenzutragen. Mit der Automatischen Erfolgs-Analyse wurden sämtliche relevanten KPIs (z. B. Klick- und Rückmeldequoten, generierte Leads, Abschlussraten) automatisch aus den vorhandenen Systemen gesammelt, aufbereitet und als übersichtliches Dashboard bereitgestellt. So konnte die Geschäftsleitung wöchentlich Entscheidungen auf Basis aktueller und vollständiger Daten treffen.