VQ-Labs

Smart Marketplace Technologies



Agenda heute

- Ziele und Ausblick
- Marco Polo: Lösung für den Vertrieb
- Kolumbus: Lösung für das Newsletter-Marketing
- Kopernikus: Lösung für Web-Content-Recommendation
- Zusammenfassung
- Nächste Schritte



Ziele und Ausblick

- Gemeinsames Verständnis dafür wie die Profitabilität der Immobilienzeitung gesteigert werden kann ist gelegt
- Die Möglichkeiten und Grenzen der angebotenen Lösungen sind bekannt
- Eine grundsätzliche Einigung über Leistung und Preise ist erreicht worden
- Nächste Schritte sind besprochen und vereinbart



Marco Polo: Vertrieb

- Derzeitige Situation:
 - Kunden werden aus einer großen Liste abtelefoniert



Marco Polo: Vertrieb

- Derzeitige Situation:
 - Kunden werden aus einer großen Liste abtelefoniert
- Unsere angebotene Lösung:
 - Für jedes Produkt wird eine dynamische Liste an Kunden mit überdurchschnittlichem Interesse erstellt
 - Dadurch schnellere Abschlüsse, zufriedenere Kunden und Vertriebler
 - Hilfreiche Daten wie kundenspezifische Vertriebsargumente

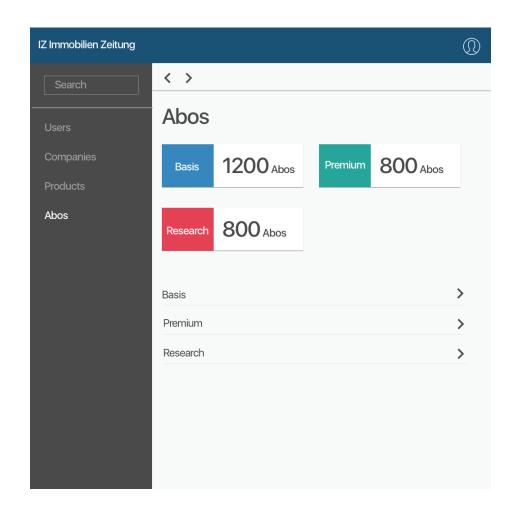


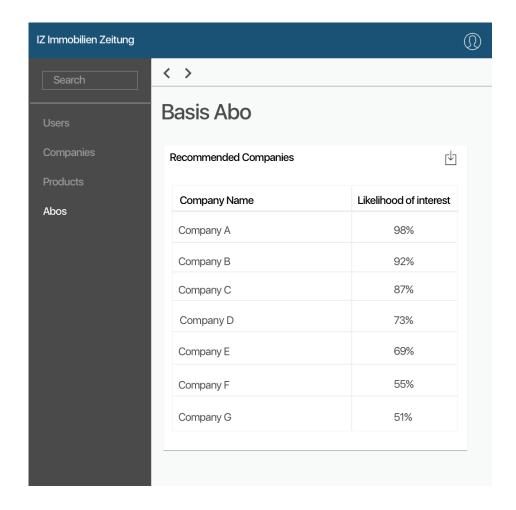
Marco Polo: Vertrieb

- Derzeitige Situation:
 - Kunden werden aus einer großen Liste abtelefoniert
- Unsere angebotene Lösung:
 - Für jedes Produkt wird eine dynamische Liste an Kunden mit überdurchschnittlichem Interesse erstellt
 - Dadurch schnellere Abschlüsse, zufriedenere Kunden und Vertriebler
 - Hilfreiche Daten wie kundenspezifische Vertriebsargumente
- Preis für Implementierung: 17.000 Euro einmalig
- Nutzung Service: 600 Euro monatlich



Oberfläche Marco Polo







Kolumbus: Marketing

- Derzeitige Situation:
 - Jeder Nutzer erhält den gleichen Newsletter



Kolumbus: Marketing

- Derzeitige Situation:
 - Jeder Nutzer erhält den gleichen Newsletter
- Unsere angebotene Lösung:
 - Nutzer werden zu Gruppen mit ähnlichen Präferenzen aggregiert
 - Passende Inhalte können so zielgerichtet verschickt werden
 - Newsletter werden so für den Leser noch relevanter und die erstellten Inhalte der Redaktion werden zielgerichteter genutzt
 - Adresslisten pro Gruppe für den Versand



Kolumbus: Marketing

- Derzeitige Situation:
 - Jeder Nutzer erhält den gleichen Newsletter
- Unsere angebotene Lösung:
 - Nutzer werden zu Gruppen mit ähnlichen Präferenzen aggregiert
 - Passende Inhalte können so zielgerichtet verschickt werden
 - Newsletter werden so für den Leser noch relevanter und die erstellten Inhalte der Redaktion werden zielgerichteter genutzt
 - Adresslisten pro Gruppe für den Versand
- Preis für Implementierung: 17.000 Euro einmalig
- Nutzung Service: 750 Euro monatlich



Kopernikus: Webseite

- Derzeitige Situation:
 - Nächste Beiträge werden nach inhaltlicher Ähnlichkeit empfohlen



Kopernikus: Webseite

- Derzeitige Situation:
 - Nächste Beiträge werden nach inhaltlicher Ähnlichkeit empfohlen
- Unsere angebotene Lösung:
 - Nächste Beiträge werden nach dem individuellen Verhalten der Besucher der Webseite ausgesucht
 - Die Relevanz der Webseite und Wahrnehmung der Qualität der Immobilienzeitung wird gesteigert
 - Die Verweildauer der Leser erhöht sich



Kopernikus: Webseite

- Derzeitige Situation:
 - Nächste Beiträge werden nach inhaltlicher Ähnlichkeit empfohlen
- Unsere angebotene Lösung:
 - Nächste Beiträge werden nach dem individuellen Verhalten der Besucher der Webseite ausgesucht
 - Die Relevanz der Webseite und Wahrnehmung der Qualität der Immobilienzeitung wird gesteigert
 - Die Verweildauer der Leser erhöht sich
- Preis für Implementierung: 17.000 Euro einmalig
- Nutzung Service: 350 Euro monatlich



Zusammenfassung

- Internen Abläufe teils signifikant verbessert
- Höherer Umsatz
- Die Implementierung einmalig 17.000 Euro
- 4.500 Euro Anzahlung
- Weitere Anwendungen vorstellbar



Nächste Schritte

- Rückmeldung
- Klärung welche Lösung gebraucht werden
- Vertragsunterzeichnung
- Workshops zur Anpassung der Lösung an Gegebenheiten
- Zeitplanung



Herzlichen Dank

ViciQloud UG (haftungsbeschränkt)

Robert-Bosch-Straße 49 69190 Walldorf

ADRIAN.BARWICKI@VICIQLOUD.COM



VQ Marketplace Al

