

Smarter Vertrieb

beginnt

mit dem richtigen Wissen.

OptiSegment verbindet die harten Zahlen aus Ihrem ERP mit dem Erfahrungswissen Ihres Vertriebs und macht daraus eine strukturierte, nachvollziehbare Entscheidungsgrundlage für die Priorisierung im Vertrieb, die Ihrer Unternehmensstrategie folgt.

OptiSegment Kundensegmentierung



DER DUALE ANSATZ

1 VERGANGENHEIT

Quantitativ: DB2 aus Ihren Zahlen

Umsatz, Rohertrag, Prozesskosten und DB2 je Kunde - direkt aus Ihren ERP-Daten.

2 ZUKUNFT

Qualitativ: Wissen Ihres Vertriebs

Marktpotenzial, Wettbewerbsstärke und Branche - strukturiert erfasst und nach strategischer Relevanz gewichtet.

BENCHMARKING IN DER PRAXIS

Einordnung, die zu Handlung wird

Die duale Bewertung ordnet jeden Kunden einer Benchmark-Gruppe zu, die individuell konfigurierbar ist. Durch das interne Benchmarking und unsere integrierte KI, zeigt OptiSegment Ihrem Vertrieb direkt potenzielle Hebel zur Kundenentwicklung auf.

Priorisiert und direkt einsatzbereit für den Vertrieb.

IHRE STRATEGIE IM TOOL

Kriterien, Ausprägungen, Gewichtungen – alles nach Ihrer Strategie

Sie bestimmen, welche Kriterien Ihr Vertrieb erfasst und welche Ausprägungen sie annehmen und wie stark sie in die Bewertung einfließen.

Kein starres Modell - Ihr Modell.



DAS ERGEBNIS: 5 KATEGORIEN, KLARE HANDLUNGSSTRATEGIE



Schlüsselskunde

Erträge sichern,
gemeinsam
wachsen



Potenzialkunde

Gezielt
investieren,
Anteile gewinnen



Ertragskunde

Rendite durch
Effizienz sichern



Standardkunde

Standardisieren,
Ressourcen
schonen



Verlustkunde

Bearbeitung
kritisch prüfen

Neugierig geworden? Wir zeigen Ihnen OptiSegment gerne live.