

Mit gegroundeten Daten das Business zum Fliegen bringen

Data Grounding ist der Begriff der Stunde: Im Zusammenhang mit künstlicher Intelligenz stellt sich regelmässig die Frage, ob man der ausgespuckten Antwort wirklich glauben kann. Das «Prinzip Hoffnung» ist hier keine Lösung, denn wenn Informationen als Basis für eine Investitionsentscheidung oder eine Go-to-Market-Strategie herangezogen werden, müssen diese auf einem soliden Fundament stehen.

DER AUTOR



Martin Maurer
CEO, Profondia

Stichprobendaten, die auf eine Grundgesamtheit hochgerechnet werden, erfüllen oft nicht die obigen Anforderungen und führen zu gravierenden Fehlentscheidungen. Profondia setzt daher auf eine kontinuierliche Vollerhebung, um verlässliche Daten für die Geschäftsplanung und Marktbearbeitungsstrategie zu liefern.

Apropos Grundgesamtheit: Nicht jede Organisation mit Handelsregistereintrag stellt ein Geschäftspotenzial dar. Bevor eine Firma in die Profondia-Datenbank aufgenommen wird, wird im Vorfeld individuell abgeklärt, ob sie in der Schweiz mindestens 30 Mitarbeitende beschäftigt, mindestens 10 PC-Arbeitsplätze hat und eine Rolle bei der Beschaffung von ICT-Lösungen spielt. Von den rund 62 000 Unternehmen mit 10 und mehr Mitarbeitenden sind etwa 13 500 für grössere ICT-Investitionen relevant. Die Fokussierung auf diese Kernzielgruppe steigert die Effizienz der Marktbearbeitung deutlich.

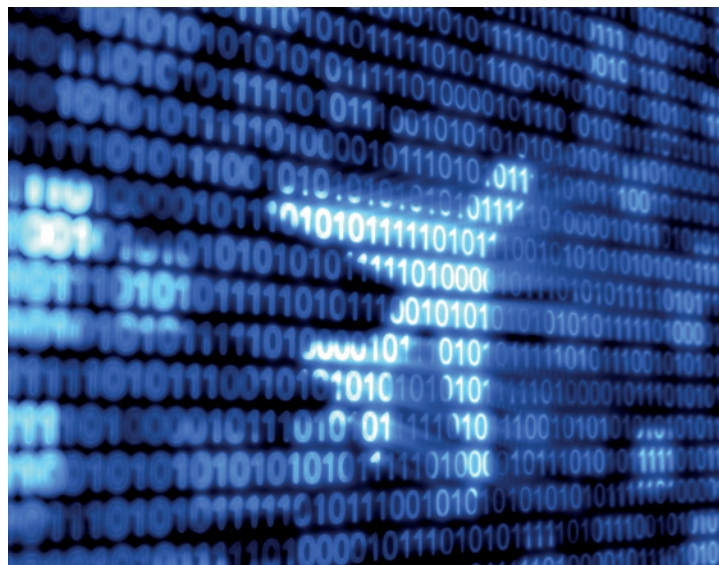
Verfeinerte Daten für gezielten Ressourceneinsatz

Die Daten werden weiter nach Kriterien wie geografischer Tätigkeitsbereich, Verfügbarkeit des Angebots in den verschiedenen Landessprachen oder Brancheneignung verfeinert. Filter wie Anzahl der Mitarbeitenden, IT-Spezialisten, Applikationsentwickler, PC-Arbeitsplätze, physische oder virtuelle Server, Drucker und MFPs bieten zusätzliche Präzision. Die Abbildung der rechtlichen Firmenverhältnisse und des Buying Centers für ICT-Beschaffungen erlaubt von Beginn an einen gezielten Ressourceneinsatz.

Im komplexen Lösungs- und Servicegeschäft mit langen Verkaufszyklen ist es wichtig, früh mit dem Kunden in Kontakt zu treten und zukünftige Anforderungen zu antizipieren. Möglich wird dies durch eine clevere Kombination von detaillierten Informationen über die eingesetzte Hardware, Software, bestehende Serviceverträge und die beteiligten IT-Dienstleister. Ergänzt durch Angaben zur Laufzeit der Serviceverträge oder zu geplanten Investitionen können Kundenbeziehungen frühzeitig aufgebaut werden. Denkt eine Firma heute über ein neues ERP- oder CRM-System nach, folgen bald Diskussionen über die künftige Betriebsform: On Premise, Hosted Private Cloud oder Hyperscaler?

Die Vergangenheit prägt die Zukunft

Auch die Vergangenheit kann Hinweise für die Zukunft liefern: Wann wurde der Hersteller zum letzten Mal gewechselt, und lassen sich daraus Muster erkennen, etwa eine Häufung von Kunden,



die zu einem bestimmten Mitbewerber gewechselt haben, oder Zugewinne eines neuen Anbieters, der bisher unter dem Radar geflogen ist? Die mit «Userbase Analytics» historisch aufbereiteten Informationen ermöglichen die Entwicklung von langfristigen Account-Strategien und Rückgewinnungskampagnen.

Ist die richtige Firmenzielgruppe definiert, bleibt die Herausforderung, relevante Entscheidungsträger im Buying Center zu identifizieren. Profondia pflegt über 40 Funktionen: Neben den IT-Verantwortlichen sind auch alle wesentlichen Managementfunktionen, die je länger, je mehr die Anforderungen an ICT-Lösungen mitbestimmen, vertreten. Um effektiv mit diesen Personen in Kontakt zu treten, stehen verschiedene Marketing-Services zur Verfügung, digital oder über konventionelle Kanäle. Diese sind nach wie vor von Bedeutung, denn derzeit können 29 Prozent der Entscheider in Business-Netzwerken mit einer Custom Audience identifiziert werden. Das bedeutet aber auch, dass immer noch 71 Prozent nicht über soziale Netzwerke erreicht werden können.

Die Kombination mit vorhandenen Daten und die Integration in bestehende Systeme spielen ebenfalls eine wichtige Rolle. Dies erfordert eine detaillierte Auseinandersetzung mit den Anforderungen und der Ausgangslage. Das Team von Profondia nimmt sich dafür gerne Zeit.



Das Special
finden Sie auch
online
www.it-markt.ch