

**Launch in der Schweiz:****Künstliche Intelligenz CRM Software EASI'R für bessere Prognosen zum Autokauf ab jetzt auch für den Schweizer Automobil-Markt erhältlich**

- **Intelligenter Algorithmus sagt vorher wann Kunden Auto kaufen möchten**
- **Vorhersage von optimalen individuellen Follow-up-Strategien für jeden Kunden**
- **EASI'R Algorithmus ist lernfähig und sofort einsatzbereit**

**Chemnitz/Aarhus 20.07.2016** – Die auf Künstlicher Intelligenz basierende Cloud-CRM Lösung EASI'R des gleichnamigen deutsch-dänischen Automotive-Software-Unternehmens ist ab heute auch für den Schweizer Automobil-Markt verfügbar. EASI'R kann durch einen intelligenten systemimmanenten Algorithmus Vorhersagen zum individuellen Kaufverhalten von Kunden treffen, beispielsweise dazu, zu welchem Zeitpunkt Kunden ein neues Auto erwerben möchten – und erkennt dies bereits bevor die Kunden selbst von ihrer Kaufabsicht wissen. Zudem sagt die Künstliche Intelligenz Autoverkäufern auf Wunsch die vielversprechendsten konkreten Inhalte und Zeitpunkte der Kontaktaufnahme für jeden individuellen Kunden während des gesamten Verkaufsprozesses vorher und maximiert somit signifikant die Verkaufschancen.

Der Algorithmus ist von der ersten Sekunde an prognosefähig sowie lernfähig und arbeitet mit Daten der jeweiligen Händlerbetriebe. Der Algorithmus anonymisiert die Kundendaten und wertet regionale sowie Marken-spezifische Datenpunkte aus, um Vorhersagen treffen zu können – exklusiv und speziell zugeschnitten auf jenen Händlerbetrieb, welcher EASI'R zur Optimierung der Kundenbeziehungen und somit zur Steigerung der Verkaufszahlen verwendet.

EASI'R hilft mit seinen Vorgänger-Versionen bereits seit 10 Jahren insgesamt 2.600 Automobilhändlern und 16.000 Anwendern europaweit dabei Verkäufe zu steigern, darunter OEMs wie Audi, BMW und VW. Das erste Unternehmen welches die neue, Algorithmus-zentrierte CRM-Lösung bereits implementiert hat, ist eBay Motors Dänemark, mit 1.400 Händlerbetrieben, darüber hinaus befindet sich EASI'R derzeit in der Planungsphase für ein etwaiges Pilotprojekt in der Schweiz .

**KUNDENVERHALTEN MIT KÜNSTLICHER INTELLIGENZ VORHERSAGEN**

Zweck des EASI'R Algorithmus ist es, Autohändlern genau vorherzusagen was geschehen wird, bevor etwas tatsächlich geschieht – und ihnen dadurch jene Schritte und Inhalte für die Kundeninteraktion zu verraten, die am Wahrscheinlichsten zum Erfolg führen. Die eingebaute Künstliche Intelligenz versetzt Autoverkäufer somit in die Lage, Verkaufsquoten durch einen massiven Wissensvorsprung zu maximieren.

So funktioniert der EASI'R Algorithmus: Basierend auf der Verknüpfung von Domain Expertise mit intelligenten Interaktionen analysiert er Muster im Kundenverhalten und bildet Cluster aus demographischen Daten, aus Informationen zu Onlinesuchen auf Händlerwebseiten und aus direkten Kunden-Verkäufer-Interaktionen. Daraus lernt der Algorithmus schließlich, welche spezifischen Schritte wirklich zu Autoverkäufen führen. Ohne Algorithmus würden diese Muster im Kundenverhalten Autoverkäufern aufgrund der immensen Datenfülle verborgen bleiben. Der EASI'R Algorithmus „lenkt“ die Autoverkäufer schließlich aktiv während des gesamten Kunden-Lebenszyklus durch den Verkaufsprozess, zeigt den besten Weg zur

Beziehungsentwicklung auf und kann z. B. Vorhersagen dazu treffen, wann Kunden beabsichtigen, ein neues Auto zu kaufen. Zudem sagt er vorher – im Falle, dass ein Kunde ein Kaufangebot abgelehnt hat – wann und mit welchem Angebot der ideale Zeitpunkt wäre, ihn erneut zu kontaktieren. Da der EASI'R Algorithmus über ein immenses Wissen über Kundenprofile verfügt, kann er Verkäufern verlässlich vorgeben, zu welchem Zeitpunkt, über welches Kommunikationsmittel (z. B. per Telefon oder per E-Mail) und mit welchem Inhalt oder Angebot ein individueller Kunde für maximale Erfolgsaussichten angesprochen werden muss. Mikael Moeslund, CEO von EASI'R, betont: „Dennoch bleiben Autoverkäufer unentbehrlich, denn ein Algorithmus kann kein Auto verkaufen. Er hilft aber, richtige Entscheidungen zu treffen, effizienter zu sein, mehr Leads bearbeiten zu können und Verkäufe zu steigern. Mit EASI'R sind Händler unabhängig von Talent oder Glück, sondern mit fast übermenschlichen Verkaufsfähigkeiten in der Lage, optimale Entscheidungen zu fällen – und zwar alle im Team.“

### **EASI'R FÜR BRANCHE IM UMBRUCH: HOLISTISCH, BETREUUNG AUCH NACH KAUF**

Gesättigte Märkte, Konkurrenz durch neue Hersteller, flexible Mobilitätslösungen und „Millenials“, für die der Autokauf weniger wichtig ist: Automobilhersteller stehen immens unter Druck, Kundenloyalität zu sichern, um wettbewerbsfähig zu bleiben und ihren Kundenstamm verteidigen zu können. Hinzu kommt eine neue Kundengeneration, die zunehmend technik-affiner ist, Kaufrecherchen online durchführt und Kaufentscheidungen oft schon vor dem Besuch im Autohaus getroffen hat. Vor diesem Hintergrund sehen sich Autohändler oft mit unterbrochenen Customer Journeys durch nicht integrierte Lösungen oder mit Informationslücken zwischen der online- und offline Welt konfrontiert. Um diesem Wandel in der Branche begegnen zu können, benötigen Automobilhersteller eine neue Generation von CRM-Software, die über das bloße Datensammeln, Organisieren und Automatisieren von Aufgaben hinausgeht.

EASI'R wurde speziell entwickelt, um diese Anpassung zu ermöglichen und deckt darum den gesamten Kunden-Lebenszyklus ab, einschließlich der Kundenbetreuungsphase nach dem Kauf, welche oft vernachlässigt wird, aber essentiell für Kundenloyalität und Wiederkauf-Wahrscheinlichkeit ist. Der EASI'R Algorithmus hilft Autoverkäufern frühzeitig zu erkennen, wann Kunden während des Verkaufsprozesses Gefahr laufen auszusteigen, indem er die Wahrscheinlichkeit analysiert, wann und an welcher Stelle ein Kunde abspringen würde und mit welcher Ansprache oder welchem Angebot, zu welchem idealen Zeitpunkt dies verhindert werden kann. Der Algorithmus schlägt die jeweils errechnete beste Follow-up-Strategie für künftige Interaktionen vor, um Kaufbereitschaft und Loyalität der Kunden zu erhöhen. EASI'R ist in drei Versionen erhältlich: Standard, Advanced und Premium. Die **Standard Version** bietet einen strukturierten Verkaufsprozess, die **Advanced Version** eine größere Freiheit bei der Anpassung sowie die Integration von mehr als 500 Apps. Die **Premium Version** umfasst den EASI'R Algorithmus und bietet die neueste CRM-Technologie.

**Abdruck honorarfrei, Belegexemplar erbeten. Download druckfähiger Pressebilder unter:**  
[www.easir.com/company/press](http://www.easir.com/company/press)

**Hintergrund EASI'R**

EASI'R wurde im Jahr 2002 durch drei Gründer und einen Partner als deutsche GmbH gegründet. 2010 folgte die Gründung einer Zweigstelle in der zweitgrößten Stadt Dänemarks, Aarhus, welche inzwischen das EASI'R Entwicklungszentrum ist. Die deutsche Niederlassung befindet sich in Chemnitz. Die preisgekrönte erste Generation von EASI'R wurde 2006 auf den Markt gebracht. 2010 folgte eine zweite Generation; 2015 eine komplett neue Generation von EASI'R, mit der neuen, Algorithmus-zentrierten CRM Lösung. Mit den Vorgängerversionen aus 2006 und 2010 hilft EASI'R bereits mehr als 2.600 Automobilhändlern und 16.000 Anwendern in ganz Europa dabei den Aufbau von Kundenbeziehungen zu beschleunigen, smarter zu verkaufen und ihr Unternehmen automatisch für betriebliche CRM-Prozesse zu skalieren. Weitere Informationen zu EASI'R unter [www.easir.com](http://www.easir.com).

EASI'R Pressekontakt:  
Mareike Roder  
Neefstraße 90  
09116 Chemnitz  
Phone: +49 (0) 371 3699735  
E-Mail: [mr@easir.com](mailto:mr@easir.com)