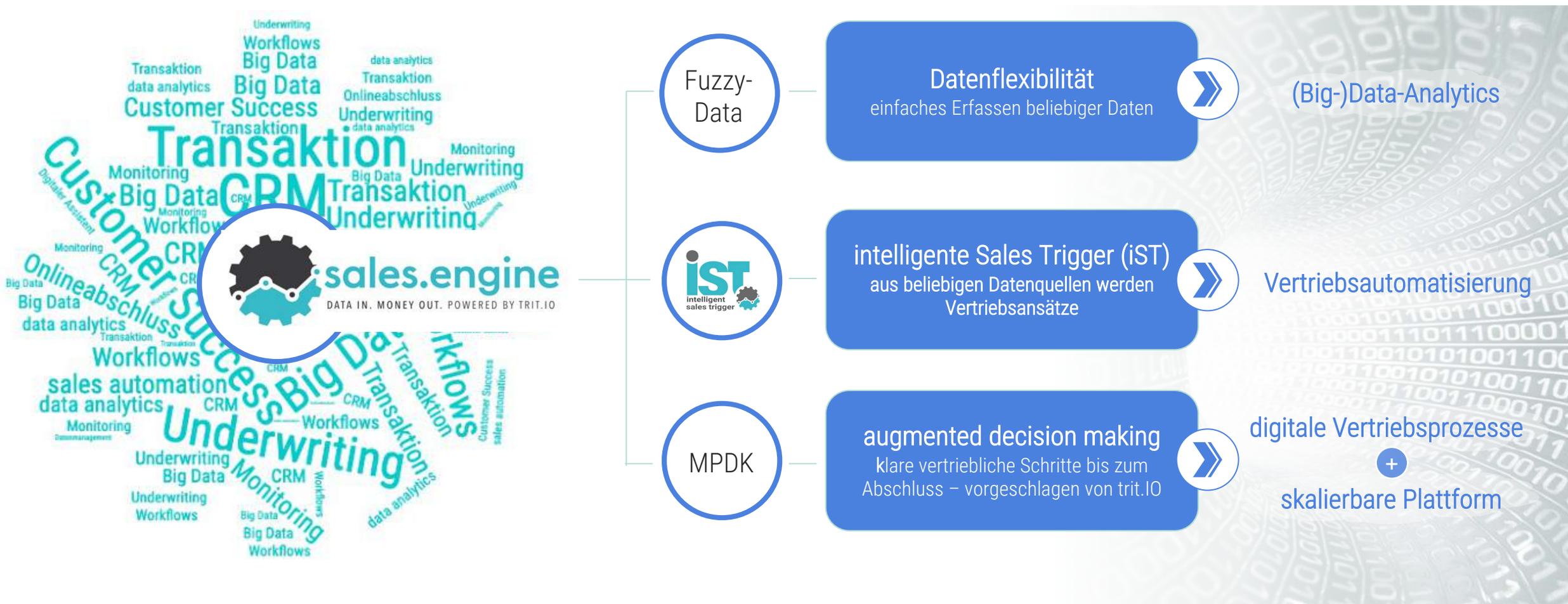




sales.engine

Data In. Money Out. Powered by trit.IO.

Die sales.engine ist der Hebel für Ihren Vertriebs Erfolg: Data in. Money out.



Die sales.engine verbindet unsere eigenentwickelten Kerntechnologien zur Erzeugung von intelligenten Vertriebsansätzen, flexibler Datenspeicherung, Datenanalyse, Prozessautomatisierung und Kundeninteraktion zu einem Gesamtsystem

A DAY IN DATA

The exponential growth of data is undisputed, but the numbers behind this explosion - fuelled by internet of things and the use of connected devices - are hard to comprehend, particularly when looked at in the context of one day

500m
tweets are sent every day
Twitter



4PB
of data created by Facebook, including

350m photos

100m hours of video watch time
Facebook Research

DEMYSIFYING DATA UNITS

From the more familiar 'bit' or 'megabyte', larger units of measurement are more frequently being used to explain the masses of data.

Unit	Value	Size
b	bit	0 or 1
B	byte	8 bits
KB	kilobyte	1,000 bytes
MB	megabyte	1,000 ³ bytes
GB	gigabyte	1,000 ³ bytes
TB	terabyte	1,000 ⁴ bytes
PB	petabyte	1,000 ⁵ bytes
EB	exabyte	1,000 ⁶ bytes
ZB	zettabyte	1,000 ⁷ bytes
YB	yottabyte	1,000 ⁸ bytes

*A lowercase "b" is used as an abbreviation for bits, while an uppercase "B" represents bytes.

294bn
billion emails are sent
Radicati Group

320bn
emails to be sent each day by 2021

306bn
emails to be sent each day by 2020

65bn
messages sent over WhatsApp and two billion minutes of voice and video calls made
Facebook

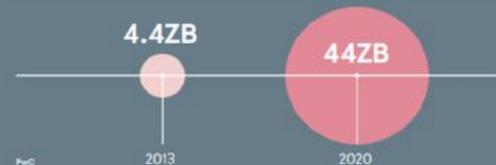
messages sent over WhatsApp and two billion minutes of voice and video calls made

3.9bn
people use emails

4TB
of data produced by a connected car
Intel

Searches made a day
5bn
Searches made a day from Google
3.5bn
Search Engine

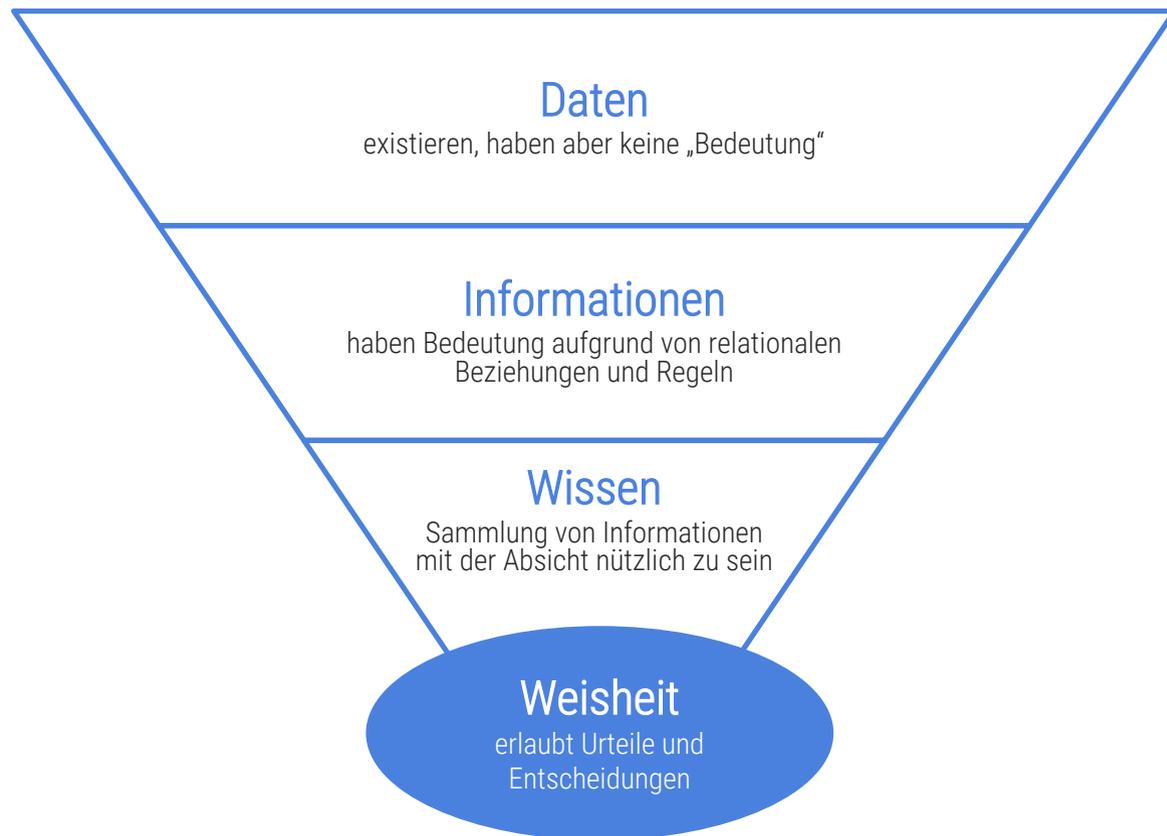
ACCUMULATED DIGITAL UNIVERSE OF DATA



- Täglich erhält jeder Mensch im Schnitt 80 Emails, 30 WhatsApp-Messages und (immer noch) 2-3 Briefe per Post - „geschäftliche Nutzer“ oft ein Vielfaches davon.
- 2025 werden an jedem Tag so viele Daten entstehen, dass damit 46 Billionen Aktenordner gefüllt werden können.

Wie findet der Vertriebler da noch die relevanten Daten, die er für seine Arbeit braucht?

Unsere Lösung: Intelligente Sales-Trigger sorgen für Vertriebsansätze mit Mehrwert

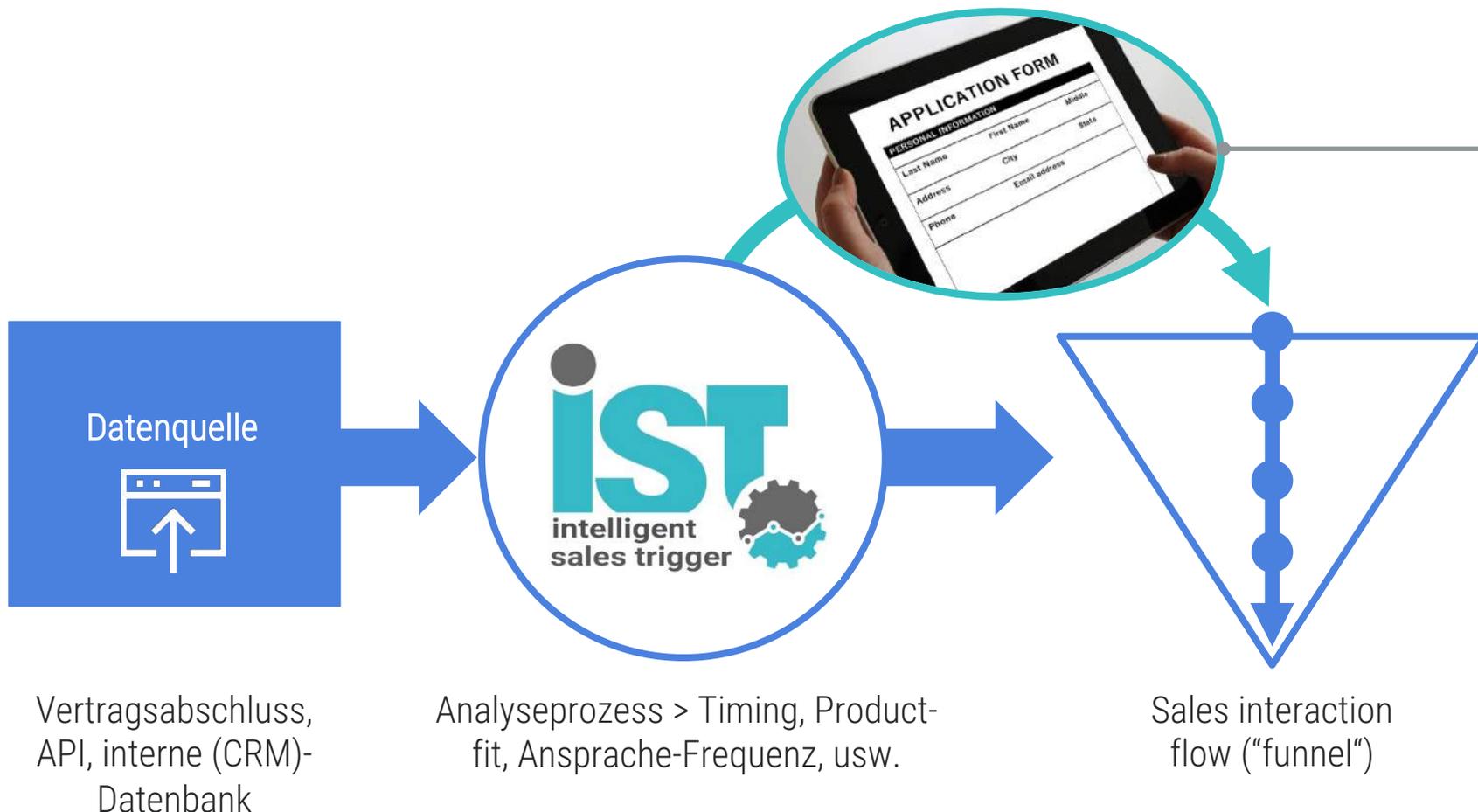


Intelligente Sales-Trigger verwandeln Datenströme in **Vertriebsansätze mit Mehrwert**, die Handlungs-Urteile erlauben und Interaktionsprozesse starten. Dazu verbinden wir Anlass, Timing und Produkt.



Mehr vertriebliche Effizienz- und Effektivitätsgewinne durch intelligente Tools zur Synthese von Daten

Vertriebsaktionen mit intelligenten Sales Triggern entwickeln durch eingebundene Produktabschlussmöglichkeiten die volle Effektivität



- Durch direkte Abschlussmöglichkeit eines Produktes wird Gesamtprozess aus Datenabruf, Datenanalyse und Steuerung des Vertriebsprozesses **vertrieblich „durchgängig“** ausgebaut
- Damit lassen sich Aktionen und Kampagnen **automatisieren und skalieren**
- Der Ablauf im Funnel lässt sich im besten Fall ohne „Sprung“ in einen zusätzlichen Antrags- und Abschlussprozess abschließen

Verbindung zwischen Datenwelt und Vertriebsumfelder durch direkte Einbindung von Produkten per Link, Antragstrecke oder API

Intelligente Sales Trigger (iST) starten die sales.engine zur Auslösung vertrieblicher Prozesse nach dem Prinzip „Data In. Money Out. Powered by trit.IO“

Unsere intelligenten Architekturkomponenten...

sales.engine

„Betriebssystem“; framework inkl. BOTs, worker-platform, flow builder

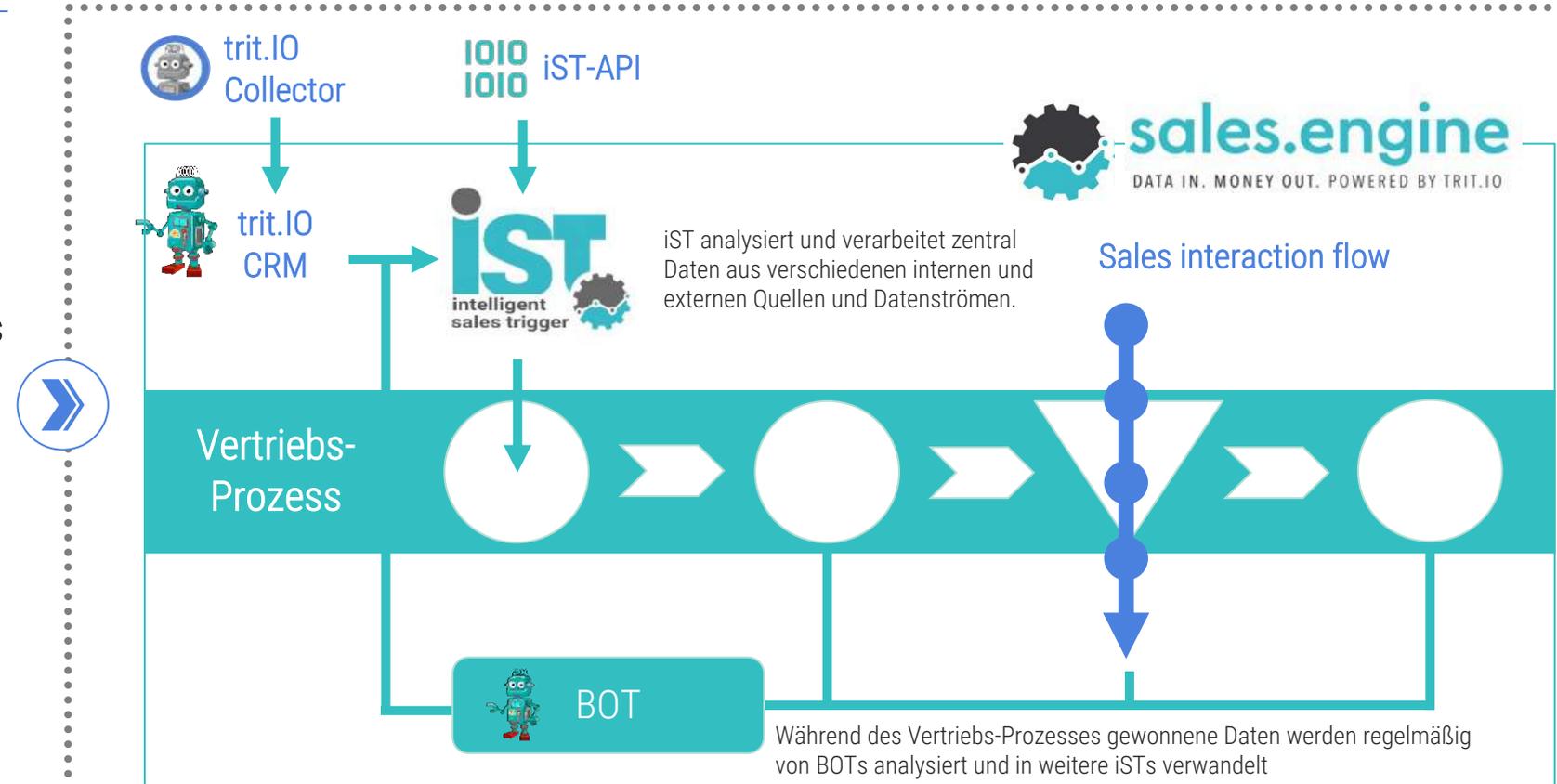
iST – intelligent sales trigger

Intelligente Erzeugung von Sales Triggern aus internen und externen Daten (via iST-API oder trit.IO Collector)

Sales interaction flow

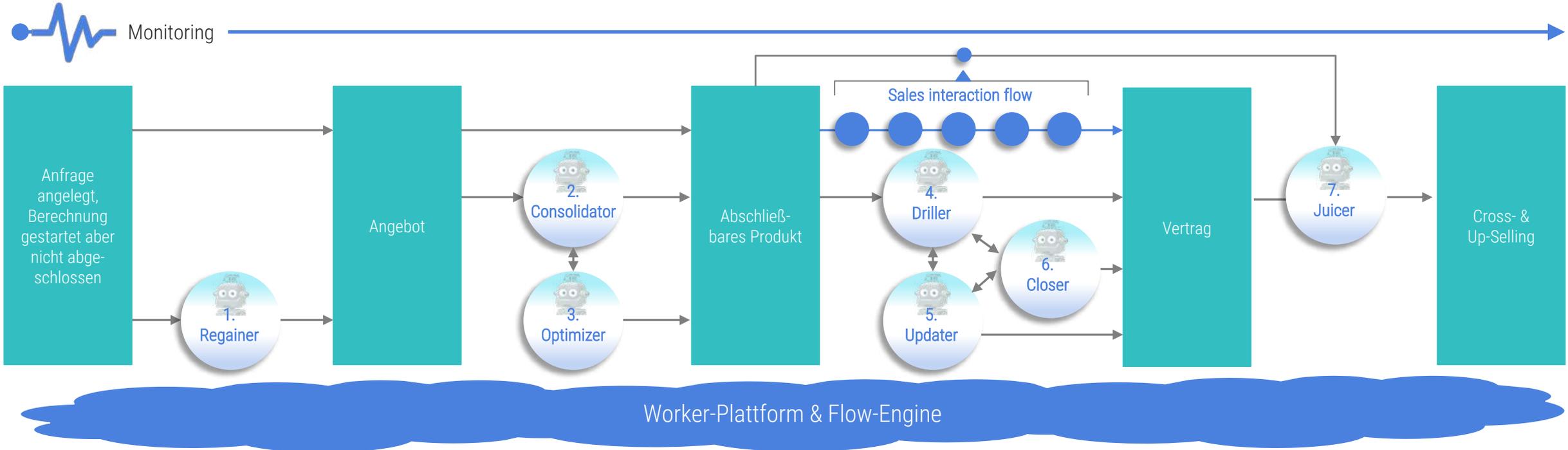
Definierte Interaktions-Prozesse – basierend auf iSTs

... unterstützen end-to-end den Vertriebsprozess



trit.IO bietet das komplette Toolkit für Datengenerierung, -transfer, -interpretation und vertriebliche Nutzung

Das Innenleben einer sales.engine wird von 7 BOTs gestaltet, die den Vertriebsprozess bis hin zum Abschluss und Cross- & Upselling unterstützen



Optimierung des Angebotsprozesses

regainer.BOT: Verhinderung von „Warenkorbabbrüchen“ = Erinnerungsfunktion; Hinweis auf offene Berechnungen, ggf. Aufzeigen des Abschlusspotentials

consolidator.BOT: Verschafft Überblick bei mehreren Angeboten, konsolidiert die Ergebnisse und zeigt den „status-quo“ der Angebotsfindung

optimizer.BOT: analysiert die Angebote, etwaige Rückmeldungen von Produktpartnern, Kundendaten etc. und gibt Handlungsempfehlungen (=Ermittlung/Selektion und Darstellung des am besten passenden Angebots); arbeitet ggf. mit dem consolidator.BOT zusammen

Optimierung des Abschlussprozesses

driller.BOT: begleitet den User im Abschlussprozess; arbeitet den Funnel ab (greift dabei ggf. auf Status-Updates aus dem updater.BOT zurück) = folgt dem Sales interaction flow, setzt Aktivitäten, Aufgaben, Reminder, Notifications, Flow-Aufgaben, etc.

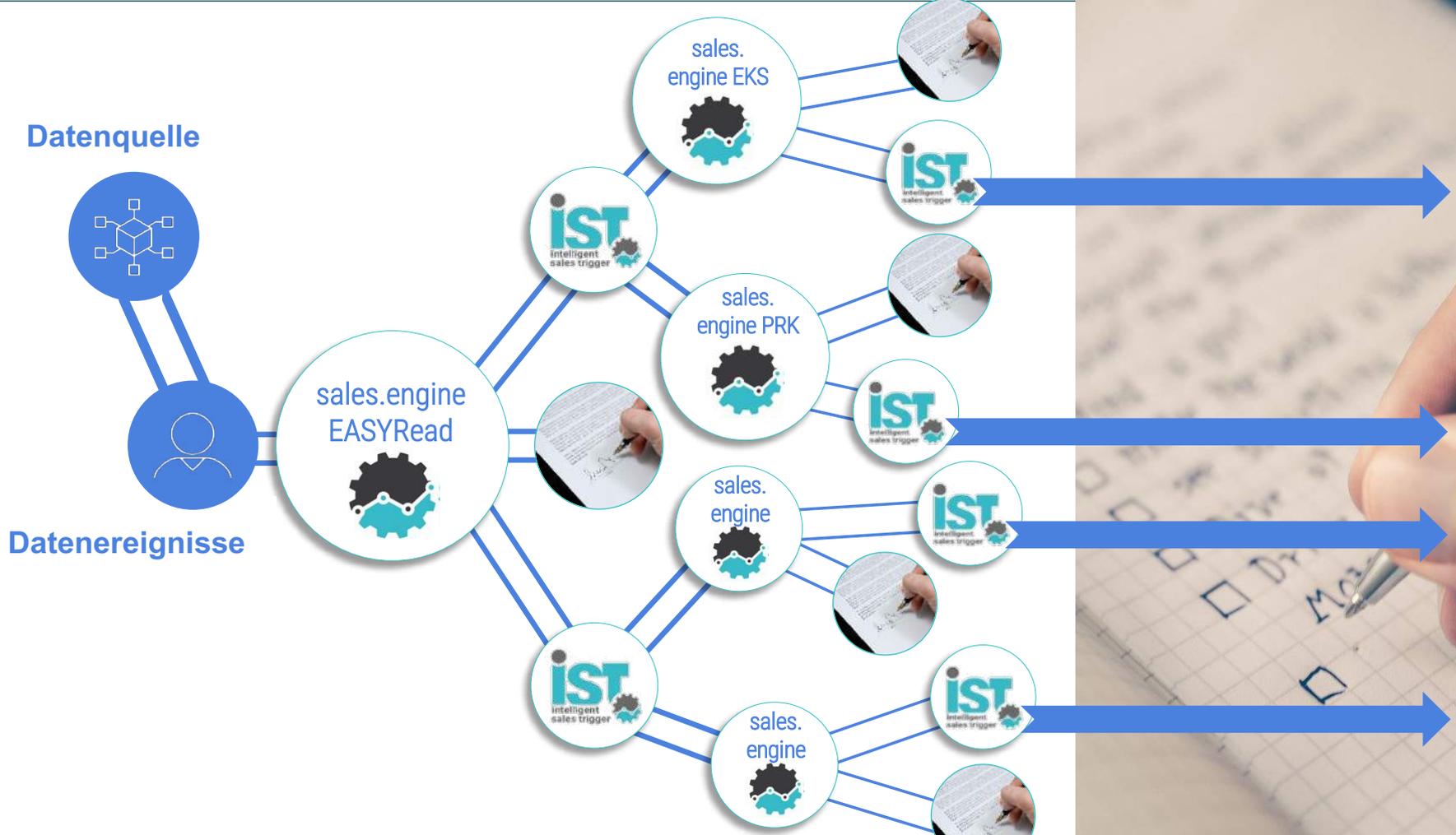
updater.BOT: holt Status-Updates zum Bearbeitungsstand von Produkthanbietern (bei asynchronen Datenaustauschprozessen) bzw. stellt den Connector für Webhooks dar

closer.BOT: prüft ob der Vertragsabschluss erreicht ist und wandelt eine Anfrage dann in einen Vertrag um, stellt damit ggf. Vertragsdaten für weitere Analyseprozesse (juicer.BOT) zur Verfügung

Ermittlung Cross- und Up-Selling-Potentiale

juicer.BOT: analysiert die Daten aus dem Angebots- und Abschlussprozess sowie dem Vertrag und erzeugt Sales Trigger für Service, Cross-Selling und Up-Selling

sales.engine: Volle Entwicklung der Vertriebskraft durch Kollaboration in dynamischen Netzwerken



Speicher mit Sales Triggern

Sortierung unter Berücksichtigung der Faktoren:

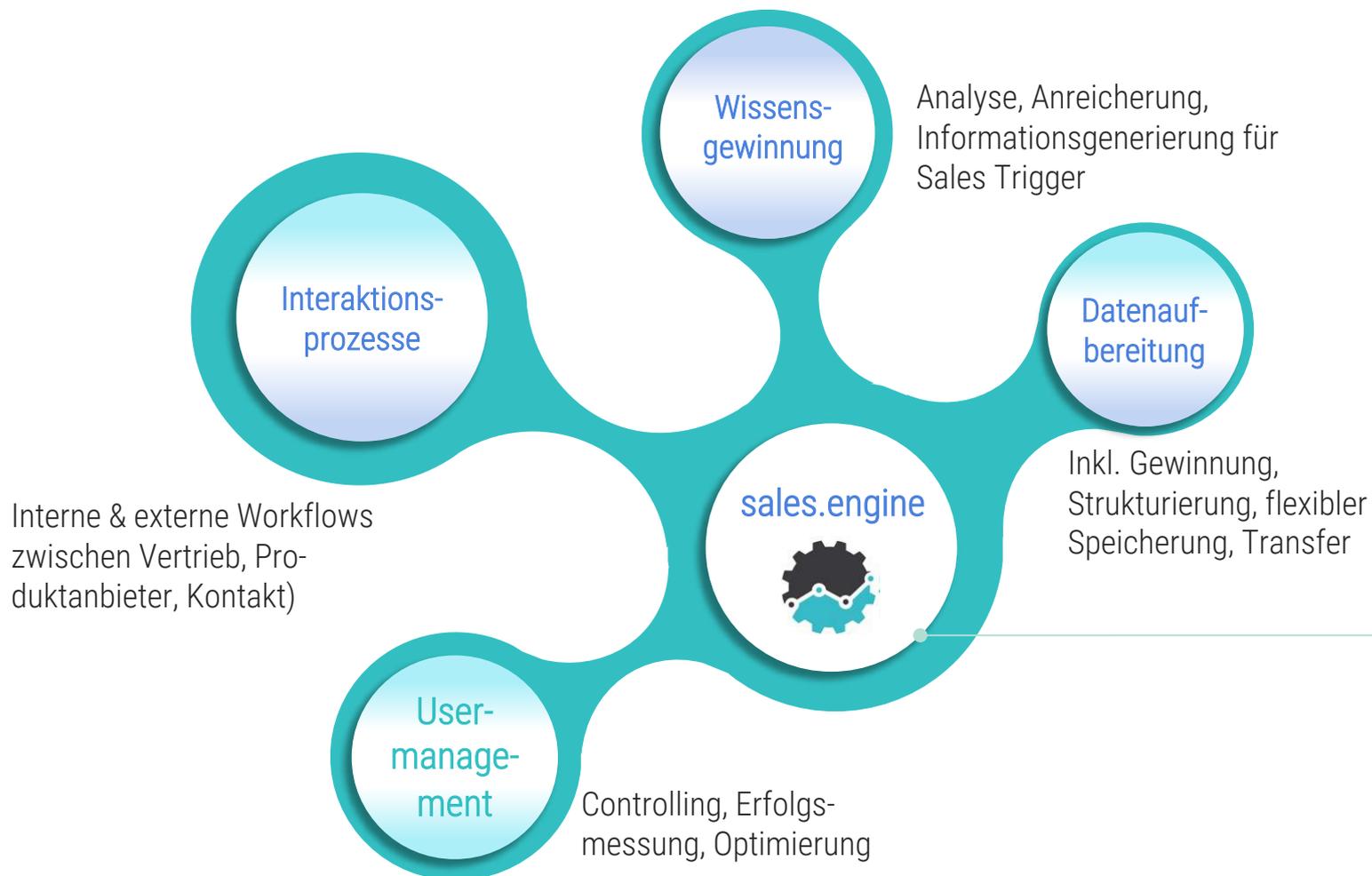
- Priorisierung
- Timing
- Business Impact

Sales Trigger Vorrat für eine kontinuierliche Interaktion mit dem Kunden: unterstützt den Aufbau von dauerhaften Kundenbeziehungen

Zusammenarbeit unterschiedlicher sales.engines führt zu synergetischen Skalierungseffekten bei der Erzeugung von intelligenten Sales Triggern

sales.engine verbindet als holistisches „Betriebssystem“

Datenaufbereitung, Wissensgewinnung, Interaktionsprozesse und Usermanagement



sales.engine

- ...verbindet die einzelnen Bereiche der Datenverarbeitung zu einem **vertrieblichen Gesamtprozess**
- ...erweitert die Datenanalyse und Wissensgewinnung um die direkte **vertriebliche Einbindung von Produkten/Produktwelten**
- ...bietet umfassende **Controlling- und Monitoring-Tools** zur Steuerung der vertrieblichen Prozesse

= Vertriebsanlass + Timing + Produkt

Aus Daten werden Taten: Flexibles Datenmanagement, intelligente Sales-Trigger und Interaktions-Steuerung werden zu einem durchgängigen Gesamtsystem

Speichert, ergänzt und selektiert Daten und nutzt dabei die flexiblen Datenstrukturen



Datenflexibilität:
fuzzy-data, flexibler Importer, Selector, Collector

„Daten sind das neue Öl.“

(Clive Humby, 2006) ¹

Verarbeitet die vorliegenden Daten und nutzt die flexiblen Datenstrukturen für Analyseergebnisse

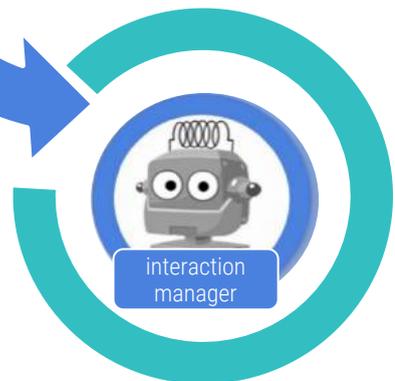


intelligente Sales-Trigger:
Datenanalyse (sales trigger generation), worker platform, flow builder

„[...] wenn man nicht weiß, wie man sie weiterverarbeitet, dann bleiben Daten wie auch Öl nur eine dunkle, klebrige Masse.“

(Tobias Haff, 2020) ²

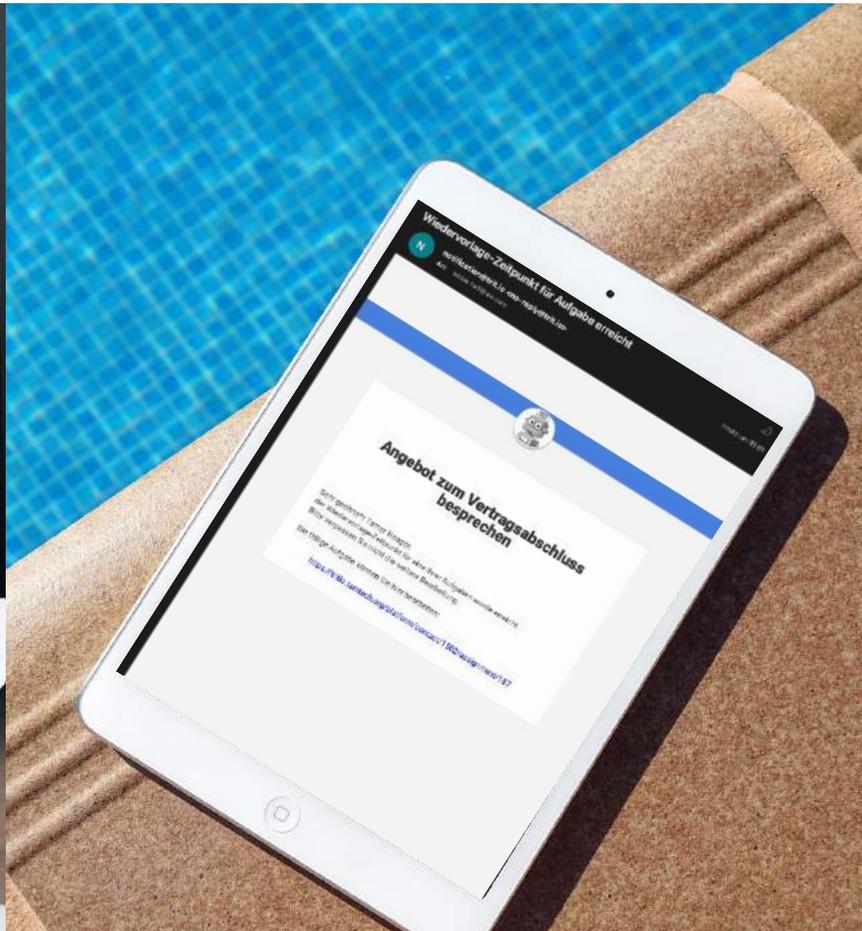
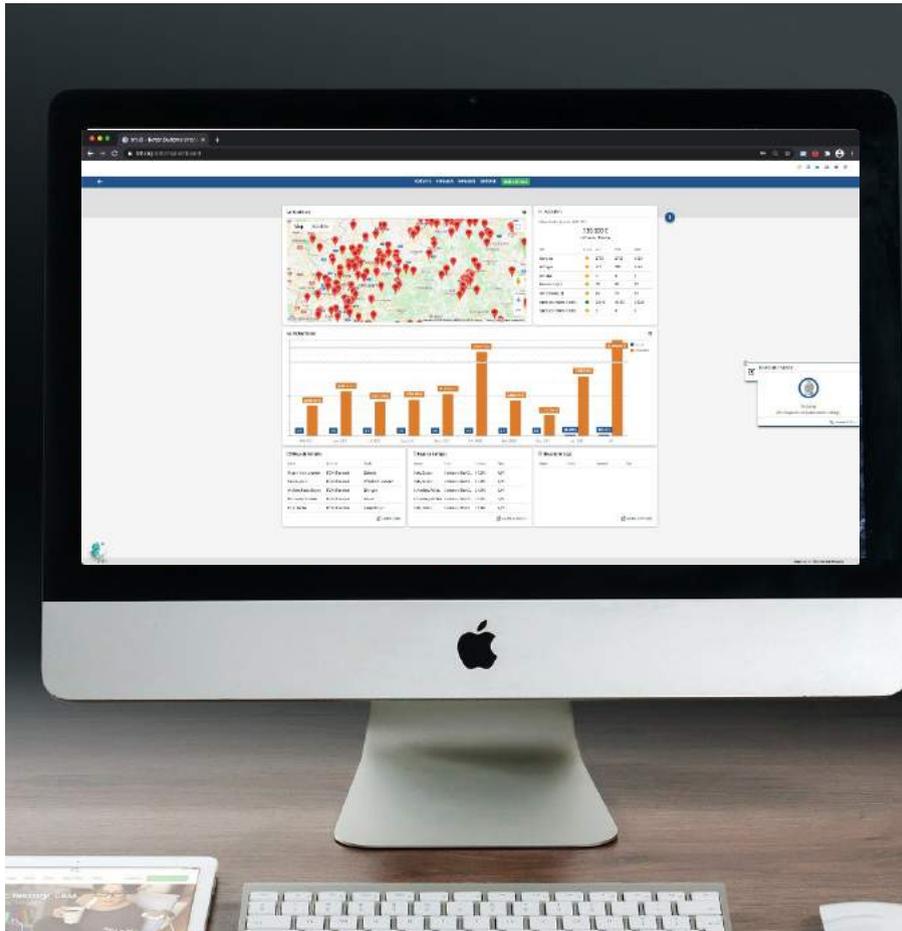
Steuert den Transport der Sales-Trigger zur weiteren Bearbeitung



augmented decision making:
Notification-Service, my-trit.IO-App

Der maximale vertriebliche Nutzen wird über die nahtlose Interaktion der einzelnen Tools generiert

Damit jeder Sales Trigger passt:
trit.IO setzt konsequent das Konzept des "Augmented Decision Making" für die Nutzer um



Augmented Decision Making: Der Mensch übernimmt die Rolle des "Kill-Switch". Er entscheidet, ob eine maschinenbasierte Empfehlung ausgeführt, geändert oder aufgegeben werden soll. Mit trit.IO auch orts- und zeitunabhängig und als App für Mobilgeräte verfügbar.

Unsere Vision: Augmented Decision Making – der neue hybride Vertriebsansatz: trit.IO wird der persönliche, digitale Vertriebsassistent

“ Morgens Computer einschalten
und wissen, was zu tun ist.

“ Menschen kaufen von Menschen
– nur so entsteht die notwendige
persönliche Basis für eine dauerhafte
Kundenbeziehung.

“ Das gute Gefühl zu sehen, was ich
geschafft habe.

...jeden Tag die **Aufgaben mit
Mehrwert** für die Kundenbeziehung

+

...erlaubt dem **Menschen die Entscheidung**
über die erforderlichen Interaktionen oder
Automatisierungen

+

... macht **Erfolge** transparent und messbar

Data In.
Money Out.

Höchstmögliche
Automatisierung,
Individualisierung und
Entscheidungsfreiheit
für bestmögliche
Vertriebsergebnisse.

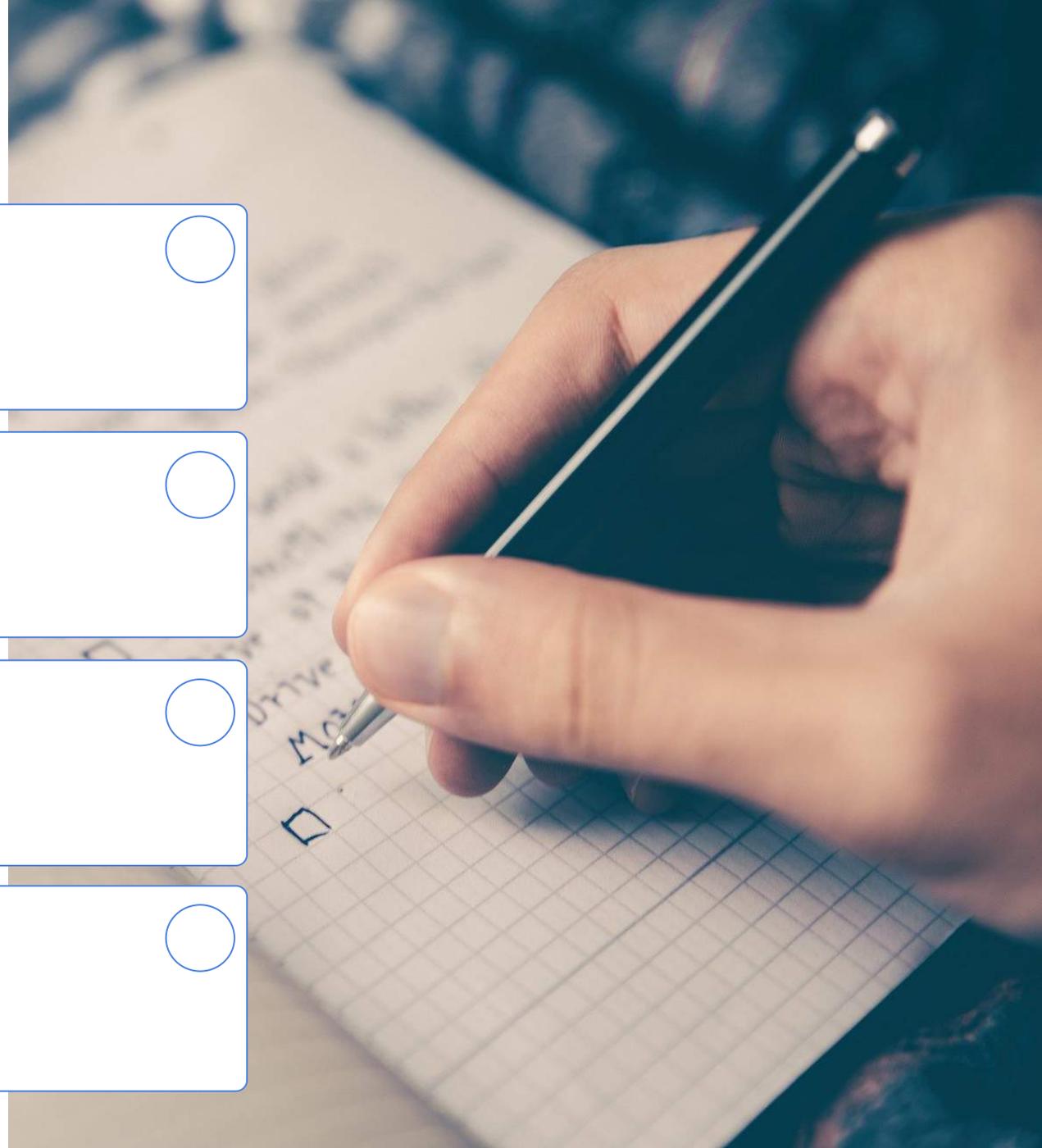
Check-Liste für ein gemeinsames sales.engine-Projekt

Datenquellen (Welche Daten können/sollen genutzt werden?)

Produktwelten (Welche Produkte sollen prozessual, z.B. mit Datenübergabe, Abschlussmöglichkeit, etc. eingebunden werden?)

Vertriebsziele (Welche Nutzergruppen sollen angesprochen werden?
Gibt es Kennzahlen/Planvorgaben, die erreicht werden sollen?)

Zeitplan (Gibt es besondere Ereignisse wie Kick-Offs, Veranstaltungen, Messen, etc.?)





Hohenlindener Str. 1, 81677 München



+49 (0) 89 215 399 720



info@3h.solutions



<https://3h.solutions/>