

((Abstract zur dreiteiligen Fachbericht-Serie von atlantis media: Datenintegration, Datenmanagement und Customer-Journey))

Daten machen sich bezahlt

Unbestreitbar sind Business-Intelligence-Tools für Datenanalyse und Reporting auch in B2B-Unternehmen weiter auf dem Vormarsch. Wer Wettbewerbsvorteile generieren, Chancen ergreifen und effizienter arbeiten möchte, trifft Entscheidungen längst nicht mehr aus dem Bauch heraus. Da die vorhandenen Daten allein schon wegen ihrer Menge oftmals äußerst unüberschaubar sind, empfiehlt sich die Nutzung leistungsfähiger Visualisierungs- und Reporting-Tools, die Mitarbeiter zu Datenexperten machen. Die eigenen Daten zu kennen, ist auch im E-Commerce von Vorteil. Um dem veränderten Kaufverhalten Rechnung zu tragen, gilt es, die Customer-Journey von der ersten Suchanfrage bis hin zum Kauf zu begleiten – die vorhandenen Daten schaffen die nötige Basis.

Die dreiteilige Berichtsserie und weiteres Bildmaterial können Sie gerne anfordern unter julia.schreiber@moeller-horcher.de