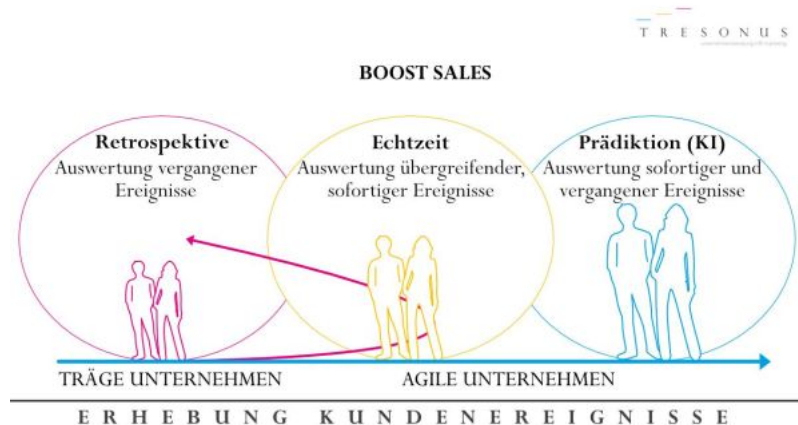


Mit Echtzeit zum Sales Boost

27.08.2020, 14:01 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *TRESONUS GmbH & Co. KG*

Presseagentur: *TRESONUS GmbH & Co. KG*



Echtzeit im Marketing

Mit Echtzeit zum Sales Boost

Startup TRESONUS mit neuem Marketing-Denkansatz

München, 27. August 2020. Unternehmen, die ihre Kampagnen in Echtzeit auswerten und die Ergebnisse in den Markt adaptieren, hängen Wettbewerber deutlich ab. Denn: Die Auswertung in Echtzeit bedeutet für Unternehmen mehr Agilität in Reaktion, Aktion und KI, was wiederum Gewinne erhöht und Kosten senkt. Das sagt Fabian Schütze, COO bei TRESONUS, einem Startup für Re-Organisation und Re-Strukturierung von Prozessen, Strategien und Kommunikation.

Gemäß Schütze ist Marketing in vielen Fällen aus einem Bauchgefühl und Kreativität zum Zahlenpragmatismus mutiert – genauer gesagt zum Retrozahlenpragmatismus. Analysen folgen in Reportings: Wöchentlich, monatlich oder sogar erst für den Quartalsbericht. Aber rückwirkende Zahlenbetrachtungen werden in einer globalisierten und eng vernetzten Welt zunehmend unbrauchbarer. Quartalsberichte über die Produkt-Performance sind per se zu weit vom Ereignis entfernt.

„Marketing sollte nur zu einem Teil in der Reaktion liegen. Viel entscheidender ist es, aktiv zu agieren. Auch hierzu sind gesammelte Daten wichtig, allerdings können Marketer in einer Echtzeitbetrachtung direkte Konsequenzen ableiten. Wenn beispielsweise die Zahlen lediglich im Onlineshop sinken, aber auf den anderen Channels konstant bleiben, kann über eine Promotion nachgedacht werden. Sinken die Besucherzahlen auf allen Channels, sollten allgemeinere Anreize geschaffen werden“, erklärt Fabian Schütze.

Gleichzeitig werden Unternehmen von ihren Kunden nicht nur mit Produktanfragen, sondern auch mit Lösungsangeboten konfrontiert. Um Agilität zu gewährleisten, muss eine kontinuierliche Betrachtung exerziert werden. Damit zukünftige Markenerlebnisse gelingen, müssen aktuelle Kundenbedürfnisse erkannt und die passende Lösung kundenindividuell in Echtzeit ausgespielt werden. Passende KIs und Algorithmen liefern dann, ebenfalls in Echtzeit, tatsächlich passenden Content zu wirklichen Bedürfnissen.

Schütze: „Ja, Auswertung ist wichtig und richtig. Allerdings bringt eine rückwirkende Betrachtung nicht den Boost in Sales. Dieser liegt in der sofortigen Auswertung und dem daran geknüpften Handlungsmandat, entsprechend Maßnahmen

einzuweisen. Mit diesen Zahlen und Handlungen eine KI zu trainieren bietet wieder Zeit und Raum, für kreatives Marketing, das dann Gewinne weiter steigert und Kosten senkt.“

Portrait

Über Tresonus

TRESONUS GmbH und Co. KG ist ein 2019 gegründetes Startup. Es unterstützt seine Kunden mit Spezialisten für Prozesse, Strategie, Marketing und PR bei der Re-Organisation, Re-Strukturierung, Kosteneffizienz sowie beim Markenaufbau und ist Pionier des Now-Marketings. Dabei verbindet TRESONUS Unternehmensberatung mit einer Hands-on-Mentalität und begleitet Kunden bei der Umsetzung oder setzt Maßnahmen auf Wunsch direkt um.

News-ID: 1098593 • Views: 458 (Stand: 19.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1098593/Mit-Echtzeit-zum-Sales-Boost.html>