

ADESSO CUSTOMER 360°



ADESSO IM ÜBERBLICK

a

STARKES WACHSTUM

678M €

adesso Group Umsatz 2021

+30%

Umsatzentwicklung gegenüber
Vorjahr

6.000 Mitarbeitende

adesso Group

**2.000
Neueinstellungen**

2021

MICROSOFT KOMPETENZ

Managed Partner

Durch die enge Partnerschaft zu Microsoft als Managed Partner greifen wir frühzeitig auf die neuesten Technologien zu und können unseren Kundinnen und Kunden die beste Lösungs-kompetenz anbieten.

Gold Partner

Unsere außerordentliche Kompetenz wird zudem durch unsere Advanced Specializations in den Bereichen Low Code Application Development sowie Adoption and Change Management verdeutlicht.

A GREAT PLACE TO WORK

> 500 neue Trainees pro Jahr

Starkes Netzwerk zu Hochschul-
und Forschungseinrichtungen



UNSER LEISTUNGSPORTFOLIO



	Fachliche Beratung	Lösungsberatung	Umsetzung & Integration	Betrieb & Weiterentwicklung
Kernprozesse	Optimierung von Kernprozessen Auswahlberatung Optimierung und Digitalisierung manueller Prozesse Prozessmanagement			
Digitalisierung & Innovation	Business Productivity Blockchain Customer Experience Omnichannel Digital Workplace Customer Portals Workflows KI & IoT			
Daten & Compliance	Compliance-gerechte Datennutzung und -verarbeitung Business Intelligence Analytics Data Governance Datenarchitekturen			
Low-Code & Pro-Code Development	Maßgeschneiderte Business-Anwendungen .NET Framework Cloud Computing			
Methodenkompetenz	Agile und klassische Wasserfall-Methoden Business Analyse Testing Agile / Scrum Design Thinking Change Management Migration Strategisches Projektmanagement DevOps			

BUSINESS BENEFITS

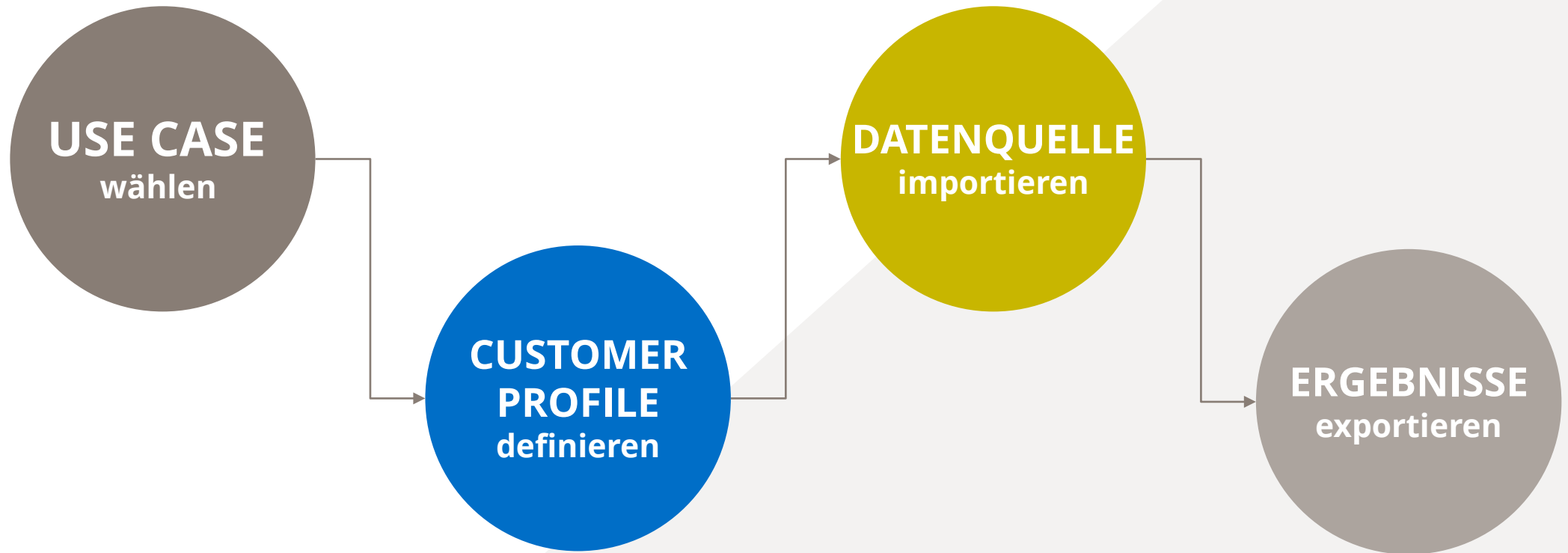
- > Eliminieren Sie Datensilos, um ein **Goldenes-Kundenprofil** zu generieren
- > Eine Customer Data Platform (CDP) kann die Effizienz von Marketing, Sales und Serviceausgaben **bis zu 30% steigern aufgrund von KI und Personalisierung**
- > Stellen Sie Datenschutz und Zentralisierung in den Vordergrund: Customer Insights ermöglicht Ihnen Datenschutzgesetze einzuhalten
- > Bieten Sie Ihren Kunden personalisierte Omnichannel-Customer Experiences, indem Sie Online- und Offline-Verhalten durch Machine Learning und KI kennenlernen
- > Aktivieren Sie personalisierte Kundenerfahrungen über alle Kanäle hinweg. Dadurch können Sie bis zu **30% mehr Kunden** generieren
- > Steigern Sie Ihre betriebliche Effizienz, indem Sie Set-up Kosten, IT Ressourcen, Lizenzen und mehr reduzieren. Fachbereich und IT werden entlastet und können sich auf Ihre wesentlichen Aufgaben konzentrieren
- > Personalisierung kann Werbekosten **um bis zu 50% senken**
- > **Erhöhen Sie den Customer Lifetime Value und Umsatz bis zu 15%** denn Neukundengewinnung ist teurer als Bestandskunden auszubauen. Durch Predictive Insights können Sie High-Value-Kunden identifizieren und Abwanderung vermeiden



LÖSUNGSÜBERSICHT

a

Vorgehen



USE CASES

a

Wählen Sie Ihren Use Case mit unserem Best-Practice-Ansatz

Kundenerlebnis am Point-of-Sale (POS) verbessern

Use Case 1

Kundeninformationen und Kaufpräferenzen kennen

Kundenerlebnis schaffen

Personalisierte Angebote

Import von CRM und E-Commerce Daten

Export in Sales-CRM

Click-Through-Rate (CTR) erhöhen

Use Case 2

Content schaffen

Personalisierte (Newsletter-) Ansprache

Kundensegmentierung

Import von Marketing Automation und CRM-Daten

Export in Power BI und Marketing Automation

Kundinnen und Kunden wieder abholen

Use Case 3

Identifikation von Hindernissen

Feedback & Kundensupport (Customer Voice)

Sonderangebote

Import von Loyalty Programmen und CRM

Export in Marketing Automation

ABGRENZUNG UND MITWIRKUNG

1. Enthalten sind für Import und Export alle Standard-Konnektoren von Microsoft Customer Insights: [Dynamics 365 Customer Insights - Connectors | Microsoft Docs](#)
2. Es werden keine Konnektoren und/oder Schnittstellen programmiert.
3. Die Preise sind netto und exklusive Lizenzen. Das Projekt wird remote durchgeführt, Reisekosten sind separat zu betrachten.
4. Es werden Standard-KPIs und Segmente genutzt.

MICROSOFT CATALYST

Dieses Angebot enthält die Bausteine Envisioning Workshop, Business Value Assessment, Solution Assessment & Solution demonstration angereichert mit adesso-spezifischen Methoden

IDEA framework overview

Business transformation starts with an I.D.E.A.



Inspire

Imagine a future state for your business

→ Envisioning workshop



Design

Discover what's possible by aligning technology investments to business goals

→ Business Value Assessment & Solution Assessment



Empower

Empower others in your organization to see the value

→ Solution demonstration



Achieve

Achieve business outcomes and improved customer experiences

→ Deal crafted proposal



VIELEN DANK!

a

business.
people.
technology.