

Pressemitteilung

Marini CDP-Lösung sorgt durch zentrales Kundenprofil für mehr Abschlüsse im Verkaufsprozess

Marini Systems präsentiert innovative Customer Data Platform für intelligentes Robotic Selling

Frankfurt am Main, 30. Juli 2020 +++ Die Marini Systems GmbH, Hersteller von SalesTech-Komponenten für Systemintegration und Prozessautomatisierung

(<https://www.linkedin.com/company/marini-systems/>), hat eine neue Customer Data Platform (CDP) vorgestellt. Mit der Marini CDP konsolidieren Unternehmen ihre Kundenprofile über Abteilungs- und Systemgrenzen hinweg. Die innovative CDP sorgt nicht nur für eine schnellere und effizientere Kundenansprache – sie ermöglicht auch intelligente Robotic Selling-Prozesse und steigert Abschlusswahrscheinlichkeiten.

Technologisch besteht die neue Customer Data Platform aus den Komponenten Marini HubEngine, Marini DataEngine und Marini AnalyticsEngine. Ganz nach Bedarf integrieren Anwenderunternehmen weitere benötigte Systeme und Microservices in die Plattform: von Customer Intelligence-Plattformen wie Bisnode oder Uniserv über Performance Marketing-Tools wie Google Ads und Marketing Automation-Lösungen wie Evalanche oder HubSpot bis hin zu Sales-Lösungen wie Salesforce Sales Cloud, SAP C4C oder Microsoft Dynamics. Die neue Marini CDP ist ein hochflexibler Baukasten, mit dem ein Unternehmen sich genau die intelligent automatisierten Prozesse und Vertriebslösungen schafft, die es benötigt.

Intelligente Prozesse über die Grenzen von Marketing und Sales hinweg

Es gehört zu den Basisfunktionen der Marini CDP, Daten aus unterschiedlichsten Quellsystemen zu sammeln, Kundenprofile zu konsolidieren und anzureichern, Kunden zu segmentieren sowie Marketing-Automation- und E-Mail-Marketing-Prozesse anzustoßen und zu steuern. Während herkömmliche CDP-Ansätze aber darauf beschränkt sind, durch konsolidierte Kundendaten Marketingaufgaben zu unterstützen, geht die innovative Marini CDP einen entscheidenden Schritt weiter: Die neue Plattform verbindet Marketing und Sales. Sie nutzt die konsolidierten Daten und Erkenntnisse über die Kunden, um automatisierte Sales-Prozesse zu realisieren – ein intelligentes Robotic Selling. So kann die hochflexible Marini CDP vielfältigste Aufgaben in Marketing und Vertrieb übernehmen: Leadgenerierung, Neukundengewinnung, Lead Management, Opportunity Management, Cross- und Upselling, Account-based Marketing, Key Account Management, Customer Intelligence, Customer Recovery und Vertriebssteuerung.

Drei Kern-Komponenten der Marini CDP:

a. HubEngine – Synchronisation

Ein Kernbestandteil der neuen Customer Data Platform ist die Marini HubEngine. Als API-Middleware erledigt sie die Integration und Synchronisierung beliebiger interner und externer Systeme. Unternehmen realisieren so einen iPaaS-Ansatz (Integration Platform as a Service). Marini Systems hat die HubEngine als No-Code-Plattform ausgelegt – neue Systeme und Microservices lassen sich einfach per Konfiguration anbinden, ohne Programmieraufwand. Derzeit stehen bereits Adapter zu mehr als 250 Systemen und Microservices aus den Bereichen Marketing und Sales zur Verfügung.

b. DataEngine – Prozessautomatisierung und Visualisierung

Die Marini DataEngine fungiert als aPaaS-Komponente (Application Platform as a Service). Sie dient der Prozessautomatisierung, der Transformation von Daten und der Visualisierung von Prozessen und Workflows. In der DataEngine modellieren Unternehmen ihre individuellen Applikationen. Wie bei der HubEngine geschieht dies auch bei der DataEngine dem No-Code-Prinzip entsprechend per Konfiguration.

c. AnalyticsEngine – Selbstlernende Entscheidungsmodelle

Die Marini Analytics Engine ist die rPaaS (Robotic Platform as a Service)-Komponente der Plattform. Die AnalyticsEngine sorgt durch selbstlernende Entscheidungsmodelle und prädiktive Datenanalysen für die Intelligenz in den automatisierten Prozessen. Derzeit bietet Marini Systems acht selbstlernende Sales Robots: etwa für Record Linkage, Prediction, Lead Scoring, Adjusted Sales Funnel, Churn usw.

Das Ziel der Marini CDP: Der Robotic Selling-Erfolg

Die neue Customer Data Platform von Marini Systems denkt die Vorteile einer zentralen Plattform mit konsolidierten Kundendaten konsequent weiter. Die innovative Marini CDP erlaubt nicht nur die Integration beliebiger interner und externer Systeme, sie gestattet zudem die intelligente Automatisierung von Prozessen – über die Grenzen von Marketing und Vertrieb hinweg. Das Ziel ist Robotic Selling: die automatische Steigerung des Sales-Erfolgs.

Über Marini Systems

Die Marini Systems GmbH aus Frankfurt (<https://www.linkedin.com/organization-quest/company/marini-systems>) ist ein Technologieunternehmen, mit dessen Lösungen sich beliebige Systeme integrieren und Prozesse in Vertrieb und Marketing intelligent automatisieren lassen. Die von Marini Systems entwickelten Produkte sind die Marini HubEngine, die Marini DataEngine und die Marini AnalyticsEngine. Diese Lösungen dienen dazu, beliebige Bestandssysteme und externe Microservices zu verknüpfen sowie Machine-Learning-Modelle in Prozesse zu integrieren, sodass Unternehmen individuelle und performante Sales-Plattformen schaffen können. Ein typischer Anwendungsfall ist das Robotic Selling: die auf wissenschaftlichen Datenanalysen basierende Prozessautomatisierung über die Grenzen von Marketing und Vertrieb hinweg.

Die beiden Gründer und Gesellschafter von Marini Systems sind Manuel Marini, der zugleich Geschäftsführer ist, und der Frankfurter Universitätsprofessor Bernd Skiera, einer der führenden deutschen Forscher mit einem Fokus auf Data Analytics in Marketing und Vertrieb. Viele Mitarbeiter des Unternehmens in den Bereichen Prozessmodellierung und Datenanalyse kommen aus der universitären Forschung. Zu den Kunden von Marini Systems zählen unter anderen Henkel, Merck und die VPV Versicherungen.

Kontakt Unternehmen:

Marini Systems GmbH
Sarah Marini
Kaiserstraße 57
60329 Frankfurt am Main
Deutschland
Tel: +49-69-271396490
E-Mail: hallo@marini.de
<https://www.linkedin.com/organization-guest/company/marini-systems>

Kontakt Agentur:

Möller Horcher Public Relations GmbH
Dr. Venera D'Elia
Ludwigstraße 74
63067 Offenbach am Main
Tel.: +49-69-809096-48
E-Mail: venera.delia@moeller-horcher.de
www.moeller-horcher.de