

CUPULIS



Zusammenfassung:

In diesem Artikel geht es um den gezielten Einsatz von Datenanalyse, um den Umsatz zu steigern und Verkaufsprozesse effizienter zu gestalten. Viele Unternehmen kämpfen mit komplexen Systemen und Datenmengen, ohne daraus echte Vorteile zu ziehen. Der Schlüssel liegt darin, nicht nur zu analysieren, was verkauft wird, sondern warum. Durch moderne Analysemethoden wie Cupulis von databek.de lassen sich Muster erkennen, Kundenverhalten besser verstehen und konkrete Maßnahmen ableiten – z. B. für Upselling, Produktbündelung oder das Aufdecken neuer Marktchancen. Ziel ist es, Daten nicht als theoretisches Konstrukt zu sehen, sondern als praktisches Werkzeug zur Umsatzsteigerung. Eine Demo-Version ist auf www.databek.de verfügbar.

Verkaufssteigerung durch Datenanalyse

Datenanalyse für mehr Umsatz: Wie Sie mit smarten Insights Verkäufe steigern

Datenanalysen gelten oft als kompliziert, zeitaufwendig und wenig praxistauglich – zu Recht! Viele Unternehmen ersticken in Datenbergen, während ERP- und CRM-Systeme so komplex geworden sind, dass selbst einfache Auswertungen zum Kraftakt werden. Doch bedeutet das, dass Datenanalysen wertlos sind? Keineswegs!

Der Schlüssel liegt darin, sich nicht in der Analyse zu verlieren, sondern sie als Werkzeug zu nutzen, um konkrete Geschäftsziele zu erreichen: mehr Verkäufe,

höhere Umsätze, effizientere Prozesse. Wie? Indem wir uns auf die treibenden Kräfte & Gründe der Kunden konzentrieren, warum diese überhaupt einen Kauf tätigen.

Mikro- vs. Makroanalyse - Aus Daten Geld machen

Doch wie wandelt man diese Erkenntnis in **handfeste Verkäufe** um? Indem wir nicht nur *was*, sondern *warum* analysieren:

1. **Kundennachfrage verstehen:** Warum verkaufen sich bestimmte Produkte besser? Preis, Qualität, Marketing?
2. **Daten zielgerichtet modellieren:** Unsere modernen Analysemethoden identifizieren Muster, die herkömmliche Analysen übersehen.
3. **Ergebnisse greifbar machen:** Keine komplexen Reports, sondern klare Handlungsanweisungen für Vertrieb, Marketing und Führung.

Unser Ansatz: Daten als Lösung, nicht als Wissenschaft

Mit **Cupulis (Customer Purchase Analysis)** reduzieren wir den Aufwand und liefern **konkrete Antworten:**

- Welche Kunden sind bereit für Upselling?
- Welche Produkte sollten gebündelt oder nachjustiert werden?
- Wo liegen ungenutzte Marktchancen?
- *und vieles mehr auf* - Cupulis - www.databek.de

Probieren Sie es aus! Testen Sie unsere Demo unter www.databek.de und sehen Sie, wie Datenanalyse nicht nur Theorie bleibt, sondern **Ihren Umsatz antreibt**.

Cupulis: Gehen Sie dazu im Menü auf "Login Cupulis" und wählen Sie "Demo Version testen".

#einzelhandel #unternehmen #cupulis #databek #umsatzsteigern #gewinnsteigern #gamechanger
#automatisierung #digital #ausdatengeld #ai #ki #produkteverkaufen #schnellerverkaufen
#lageroptimierung

Dr. Bugra Kabil

27.06.2025

www.databek.de