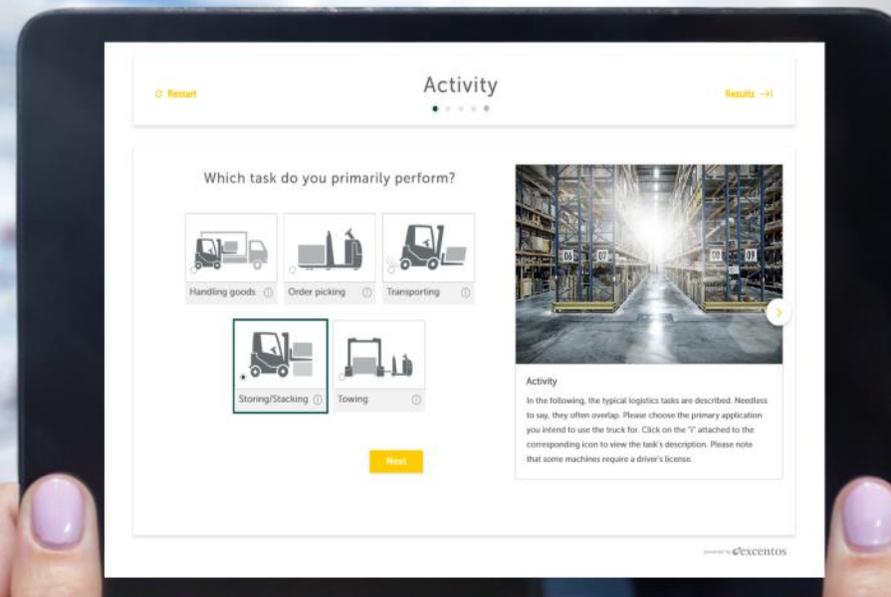


# DIGITALISIERUNG DES VERTRIEBS: PRODUKTSELEKTION - BERATUNG - KONFIGURATION



## EXCENTOS PRODUCT GUIDE

Digitalisiert den Vertrieb durch hochwertige Online-Beratung

ermittelt präzise das Anforderungsprofil

generiert individuelle Recommendations und Begründungen

Kategorie-übergreifende Beratung ohne Filter und Sackgassen – ein **intelligenter dynamischer Produkt-Katalog**



## GUIDED SELLING MIT EXCENTOS

excentos Guided Selling bietet eine SaaS-Plattform, mit der individuell für Ihre Produkte und Zielgruppe passende Such- und Beratungslösungen implementiert werden.

**73 % aller Nutzer wünschen Online eine Beratung wie im Fachgeschäft**

## interaktiver Katalog

alle Produkte Online perfekt  
erklärt

## schnelle Resultate

einfach messbar, direkte  
Erfolgsteigerung &  
kontinuierliche Optimierung

## komplexe Produkte

werden einfach beraten,  
konfiguriert und gesucht

## einfach bedienbar

mit hoher Verkaufsquote für  
alle Zielgruppen

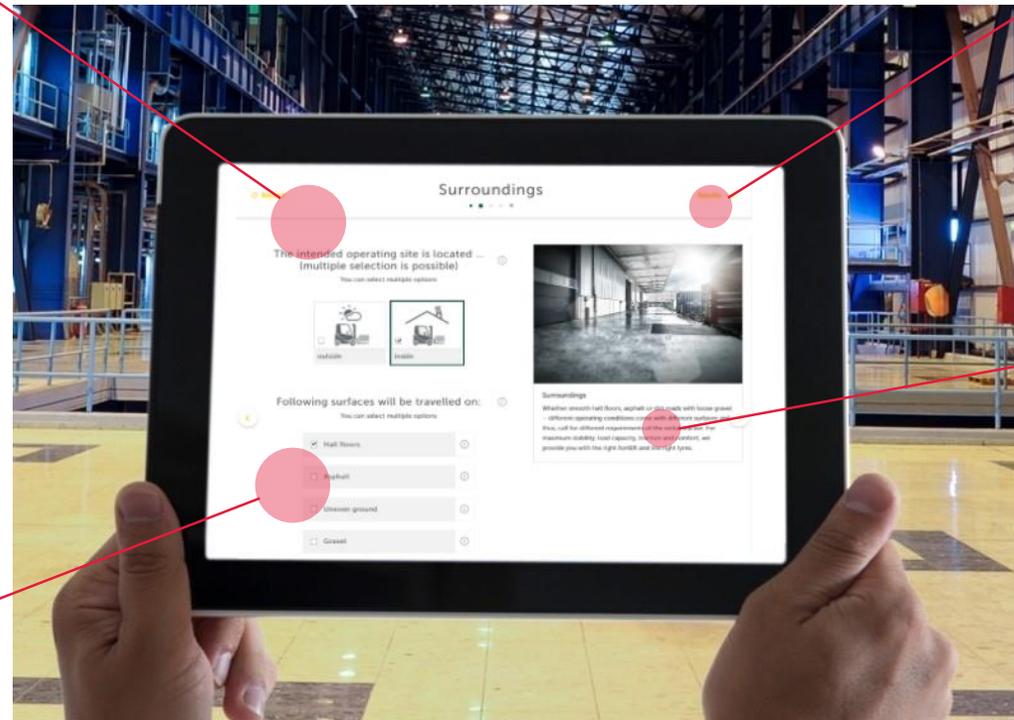
	 <b>Selektion</b>	 <b>Konfiguration</b>	 <b>Voll integriert</b>	 <b>Rollout</b>
Ziele	<p><i>Produktsuche und Produktberatung für Experten und Neukunden</i></p> <hr/>	<p><i>einfache Konfiguration, kombiniert mit intelligenter Beratung</i></p> <hr/>	<p><i>nahtlose Integration in bestehende Prozesse und Systeme</i></p> <hr/>	<p><i>einfacher Rollout in weitere Produktkategorien, Länder und Sales Channel</i></p> <hr/>
excentos Tools	<ul style="list-style-type: none"> <li>• geführte Beratung für <b>Neukunden</b>, Expertensuche für <b>Bestandskunden</b></li> <li>• <b>interaktiver Katalog</b></li> <li>• viele Features wie <u>PDF</u> und <u>Lead-Generator</u> → <b>höhere Verkaufsquote</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Beratung kombiniert mit <u>Konfiguration</u> – für jedes Sortiment ein perfekt <b>automatisierter Vertriebsprozess</b></li> <li>• integriertes <u>Cross Selling</u> zum Verkauf von <b>Zubehörteilen</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>automatisiertes Datenmanagement</b> und Anbindung an <b>PIM</b></li> <li>• extrem einfach in Ihre <b>Website</b> oder <b>Vertriebs-Tools</b> integriert</li> <li>• modularer Aufbau → <b>einfache Erweiterung</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• passt sich <b>automatisch</b> an neue / lokale <b>Produktsortimente</b> an</li> <li>• voll <b>internationalisiert</b></li> <li>• integration von <b>Fachhändlern</b> über <u>Channel-Lösung</u></li> </ul>

perfekt für große und erklärungsbedürftige Produktkataloge

Profi-Suche für Experten-Nutzer, geführte Beratung für Erstkunden

einfache Bedienung & Auswahl trotz komplexer Produktkataloge

ausführliche Erklärung aller Produkt-Besonderheiten



siehe [Beispiel](#)

# BEISPIEL: KONFIGURATION FÜR BROTHER

Schrittweise Konfiguration

Interaktives Ein- und Ausblenden von Varianten

Jederzeit transparente Ergebnisse mit direkt bestellbaren Stücklisten

Dynamische Preisberechnung

mehr über Konfiguration erfahren

Konfiguration integriert mit Beratung: Perfekt für große & erklärungsbedürftige Sortimente und Custom-Produkte, da der Kunde genau für seine Anforderungen die beste Konfiguration ermitteln kann.



Brother Industries Ltd. wurde 1908 unter dem Namen Yasui Wewing Maschine Co. in Japan gegründet. Zunächst als Reparaturwerkstatt für Nähmaschinen tätig, erweiterte das Unternehmen im Laufe der Zeit seine Tätigkeit um die Produktion von Schreibmaschinen, Stick- und Nähmaschinen, Drucker, Multifunktions- und Faxgeräte sowie Beschriftungsgeräte. Heute ist Brother eines der weltweit führenden Unternehmen in der Herstellung von Druckern und Office-Produkten. Brother verfügt über ein sehr großes und erklärungsbedürftiges Produktsortiment.

1962 gründete das Unternehmen in Deutschland die Brother International GmbH in Hamburg. Die heute in Bad Vilbel ansässige Brother International GmbH erzielte im vergangenen Geschäftsjahr einen Gesamtumsatz von rund 349 Millionen Euro. Brother setzt seit 2008 auf Technologien zur Produktberatung und Produktsuche von excentos.

## DIE AUFGABE

### VERBESSERUNG DER FINDBARKEIT UND BERATUNG ÜBER ALLE PRODUKTE AUF WWW.BROTHER.DE

- kategorie-übergreifende Navigation und Beratung ermöglichen - z.B. gleichzeitige Suche nach Drucker, Scanner und Multifunktionsgeräte, auch wenn Nutzer anfangs seine Anforderungen noch nicht kennt
- ausführliche Beratung für Neukunden mit wenig Produktkenntnissen, schnelle Suche für erfahrene B2B-Bestandskunden
- Besonderheiten der Produkte bewerben
- häufig wechselndes Produktsortiment und Preise automatisiert und dynamisch abbilden
- nahtlose Integration der Suche und Beratung in die Brother-Website

## UNSERE LÖSUNG

### EXCENTOS DECKT DIE GESAMTE PRODUKTSUCHE UND NAVIGATION VON WWW.BROTHER.DE AB

- **Quickfinder** für schnelle Suche - für Nutzer, die ihre Anforderungen schon kennen
- **Produktberater**, der schrittweise berät und durch das Sortiment führt.
- beide Lösungen basieren auf denselben Daten und Empfehlungsverhalten
- direkte Anbindung an die Produktdatenbank von Brother mit automatisiertem Import
- Produktberater nahtlos in Look'n'Feel der Brother-Website integriert

Quickfinder Drucker

Quickfinder Scanner

Quickfinder Fax

Drucker-Berater

Scanner-Berater

B-guard

P-touch-Berater

**Case Study**  
Weitere Infos online

## B2B Produktberater für Brother

**Drucker-  
Berater**

- excentos deckt die gesamte Suche und Navigation von Brother für B2B-Produkte ab
- Quickfinder für schnelle Suche für Experten, kuratierter Produktberater für bedürfnisorientierte Beratung von Neukunden
- nahtlose Integration in PIM, CMS und Web-Frontend



## OUTCOMES

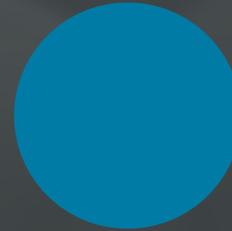
45%  
higher conversion



55%  
higher cart values



+ 100%  
brand exposure



Based on a segmentation Case Study with 6 months usage data.

# What our Customers Say

**WM GROUP**

**“great tool**  
to showcase our large product assortment“

*(Online Marketing Manager, 2019)*

**myToys**

**“3 times**  
more transactions with excentos“

*(Shopmanager myToys, 2018)*

**yomonda**

**“we know so much more**  
about our customers now “

*(Marketing Manager Yomonda, 2018)*

**TOSHIBA**

**“factor 5 more conversions**  
than with any other search tool“

*(eCom Manager, Toshiba)*

 **VAUDE**  
*The Spirit of Mountain Sports*

**“7 min visit duration,** that is  
**4 times more** than before “

*(Head of Trade Marketing & eCom., VAUDE 2019)*

**SportScheck**

**“reduced returns by**  
**several 100k€**  
within some months only “

*(SportScheck, 2017)*

**Globetrotter**



**“we've got the black belt in advising customers** and we now  
**digitize our expertise with excentos“**

*(Head of eCom, Globetrotter, 2019)*

---

# PRODUKT-TOUR – KEY FEATURES

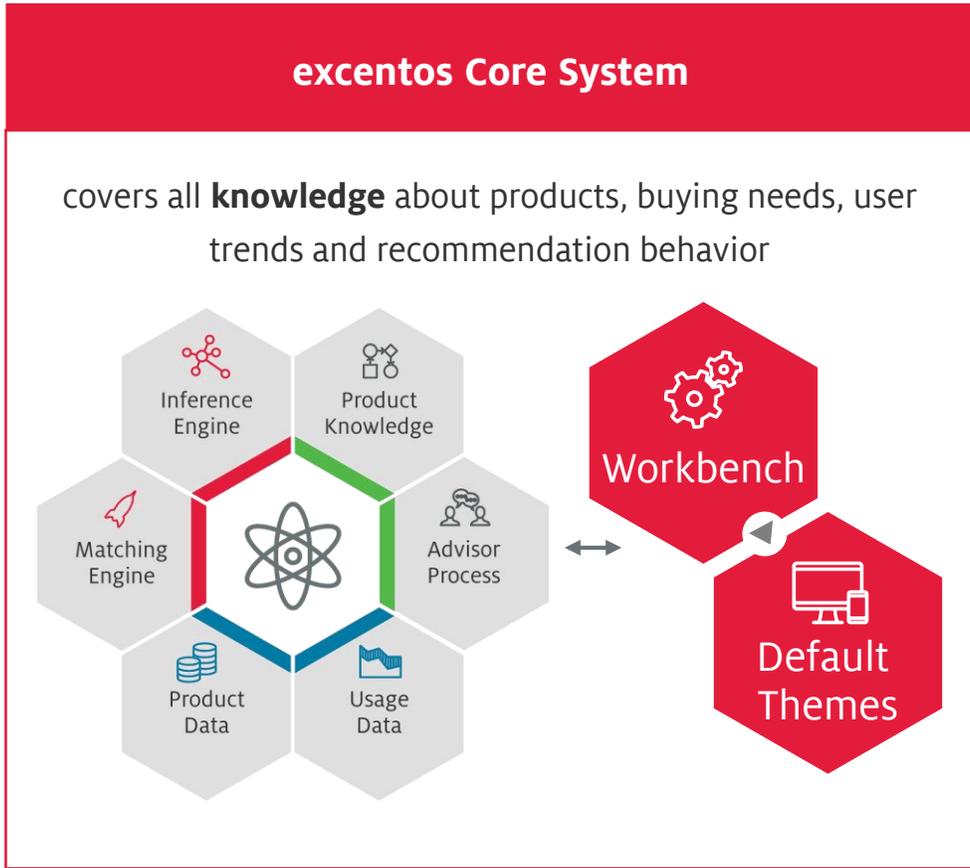
---

EXCENTOS FEATURES FÜR  
PERFEKTE BERATUNG, SUCHE UND KONFIGURATION

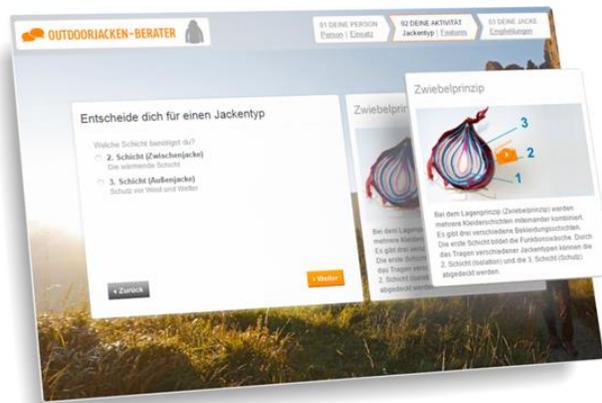
Mehr Infos und viele weitere Features siehe auf [www.excentos.com/produkt-tour](http://www.excentos.com/produkt-tour)

# MODULAR ARCHITECTURE: ADD FEATURES ANY TIME

powerful features for digital sales & service tools



## GEFÜHRTE BERATUNG FÜR MEHR VERKAUF



Transparenz schaffen,  
Retouren vermeiden.

[Mehr Infos](#)

## DAS ERSTE CROSS SELLING MIT BERATUNG



Gute Empfehlungen durch  
Verkaufs-Intelligenz.

[Mehr Infos](#)

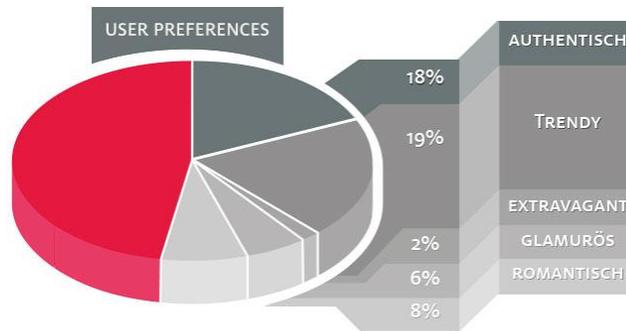
## INSTORE BERATUNG - VERKAUFSERFOLG IM STORES



Zahlreiche Multichannel-  
Features

[Mehr Infos](#)

## WEB ANALYTICS



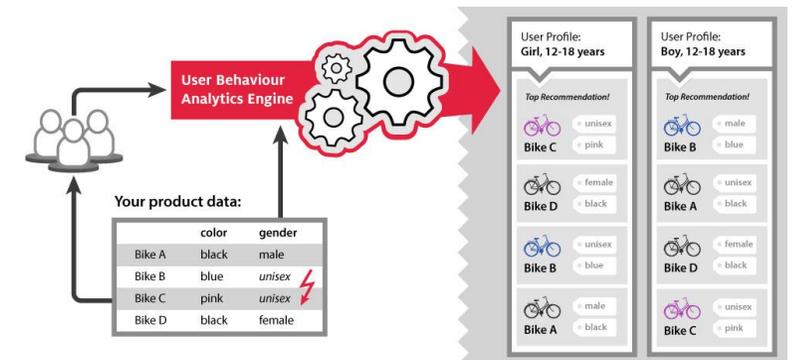
Erfasst wertvolle Nutzer-Antworten und Kaufwünsche

## PRODUKTVERGLEICH

Produktvergleich

MFC-9342CDW	MFC-L9550CDWT
570,01 €	1.403,01 €
<b>Allgemein</b>	
<b>Funktionen</b>	
Drucken, Faxen, Kopieren, Scannen	Drucken, Faxen, Kopieren, Scannen
<b>Größe (B x H x T)</b>	
410 x 410 x 483	490 x 662 x 535
<b>Drucktechnologie</b>	
LED	Laser
<b>Druck</b>	

## SELBSTOPTIMIERENDE RECOMMENDATIONS



Nutzungsdaten aus der Crowd für noch intelligentere Recommendations

[Mehr Infos](#)

## FLEXIBLES LEAD-MANAGEMENT



Transparenter Prozess für alle Vertriebspartner

[Mehr Infos](#)

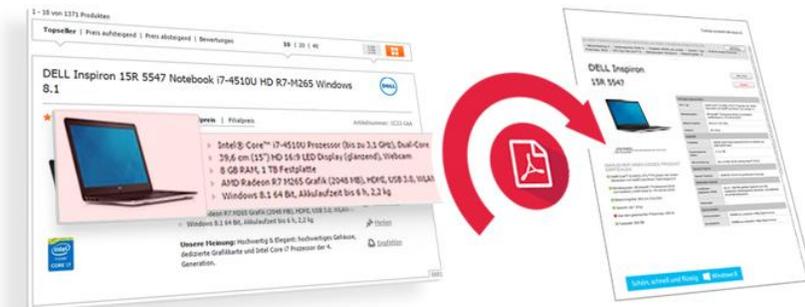
## CHANNEL SOLUTION: IHRE BERATER BEIM RETAIL



Über Fachhandels-Partner mehr verkaufen

[Mehr Infos](#)

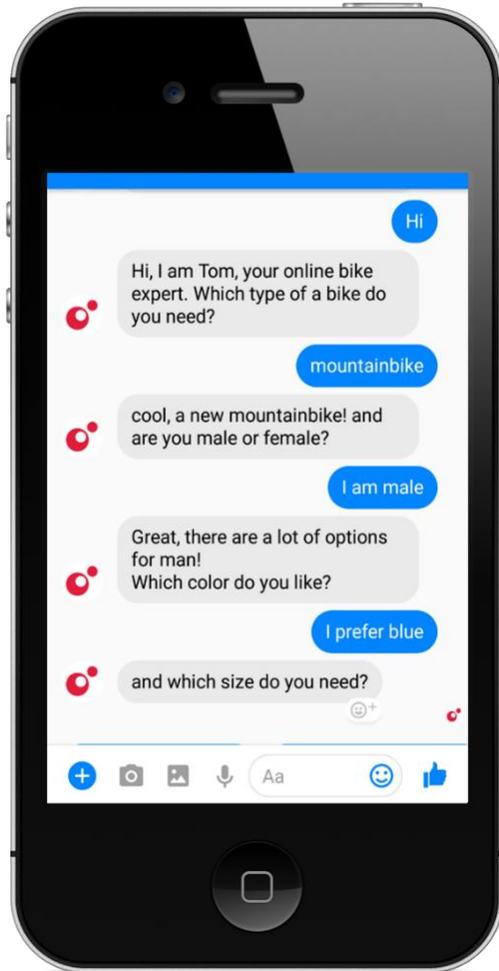
## PDF-GENERATOR: INTELLIGENTE BROSCHÜREN



Produkte über die Beratung hinaus merken.

[Mehr Infos](#)

# CHATBOTS: A HUMAN-LIKE PRODUCT GUIDE CONVERSATION



- provide expert sales advice and customer support
- natural language processing for human-like interaction
- communicates with excentos recommender-API to fetch great product recommendations
- integrates in web browsers many assistant / chat apps:

Chat



...

Assistants



...

**Demo and Video of Chatbot  
in live action**

Finde das passende Produkt  
**Laufschuhe**



## Instore Produktberater

- *Touch-optimiertes User Interface mit App-artigem Look & Feel*
- *alle Daten und Empfehlungsverhalten live aus dem Web und damit immer aktuell und keine Vor-Ort-Wartung nötig*

nur 5 Schritte in der Workbench:

direkter Preview... und Go-Live!

Daten anbinden

deploy & integration

alle Inhalte editieren

alle Fragen und Antworten anlegen

mit Daten verknüpfen und Empfehlungsverhalten einstellen

mehr Infos

# REFERENZEN

## Marken

**JUNGHEINRICH**

SAINT-GOBAIN

brother  
At your side.

SIEMENS

**LIEBHERR**

VAUDE  
The Spirit of Mountain Sports



Mercedes-Benz

BOSCH

ZEISS

We make it visible.

**TOSHIBA**

**BOSS**  
HUGO BOSS

B/S/H/

CHRIST  
Juweliere und Uhrmacher seit 1863

Douglas

TUI.com

## Retail

raab  
karcher

casando

cyberport.de  
upgrade your life

SportScheck  
Wir machen Sport.

myToys

yomonda

## Andere

Verivox

>Energie  
Südwestfalen Energie und Wasser AG

neofonie\*



Die Jungheinrich AG wurde 1953 in Hamburg als H. Jungheinrich & Co. Maschinenfabrik gegründet und produzierte dort die ersten Elektro-Vierrad-Stapler Deutschlands. Das Unternehmen begann schon bald seinen Expansionskurs und eröffnete 1956 seine erste ausländische Filiale in Österreich. Seitdem hat sich Jungheinrich zu einem der weltweit führenden Hersteller für Flurförderzeuge-, Lager- und Materialflusstechnik entwickelt. In 2015 betrug der Umsatz des in Hamburg ansässigen Unternehmens ein Volumen von 2,75 Milliarden Euro.

Jungheinrich unterhält in Europa eine Mietflotte von 38.100 Mietstaplern die aus 600 unterschiedlichen Fahrzeugtypen besteht. Um die Auswahl des richtigen Fahrzeugs für den individuellen Einsatz zu bestimmen, setzt Jungheinrich auf die Beratungstechnologie von excentos.

### DIE AUFGABE

#### MIT INDIVIDUELLER BERATUNG DAS RICHTIGE FAHRZEUG FÜR JEDEN EINSATZ FINDEN

- für jeden Nutzer **das passende Fahrzeug** empfehlen
- alle Spezifikation der Nutzung berücksichtigen (z.B. Einsatzort, das zu tragende Gewicht, die Bodenbeschaffenheiten usw.)
- **komplexe Berechnungen** ganz einfach machen: z.B. Tragfähigkeitsdiagramm in Abhängigkeit von der Hubhöhe über einen simplen Slider
- Änderungen des Sortiments, der Verfügbarkeit und der Preise dynamisch abbilden
- einfache Integration in die Jungheinrich Webseite
- Integration in den Vertriebsprozess von Jungheinrich Mietfahrzeugen

### UNSERE LÖSUNG

#### DIGITALE FACHBERATUNG FÜR JEDEN MÖGLICHEN USECASE

- ein Beratungsablauf der alle relevanten Daten abfragt und nur **passende Empfehlungen** ausspricht
- ein Questionflow und ein komplexes Wissensmodell, die alle möglichen Usecases beinhaltet
- schrittweise Beratung mit ausführlichen Erklärungen
- direkte Anbindung an die Produktdatenbank von Jungheinrich mit automatisiertem Import
- nahtlose Einbindung anhand einer einzelnen Zeile JavaScript Codes, mit angepassten Screendesign
- nach der Abfrage aller relevanten Informationen wird das Nutzerprofil für einen Mietvertrag an die Jungheinrich-Prozesse übergeben

Jungheinrich Mietberater

**Case Study**  
Weitere Infos online

DAS ERGEBNIS: DIE OPTIMALE BERATUNG, DIE FÜR JEDEN EINSATZ DAS PASSENDE FAHRZEUG FINDET

[www.excentos.com](http://www.excentos.com)

## Gabelstapler-Berater Jungheinrich

- **einfache Auswahl** im großen Sortiment
- **komplexe Berechnungen** leicht gemacht: Tragfähigkeit in Abhängigkeit von der Hubhöhe
- Nutzerprofile werden für Vertriebsprozesse übergeben





VAUDE wurde 1974 von Albrecht von Dewitz gegründet und ist ein Produzent von Outdoor-Ausrüstung. Das Familienunternehmen legt besonderen Wert auf eine umweltfreundliche Herstellung seiner Produkte und ist ein Mitglied des Bündnisses für nachhaltige Textilien. 2015 wurde VAUDE als "Deutschlands nachhaltigste Marke" prämiert. Das Unternehmen erwirtschaftete 2012 einen Umsatz von ca. 100 Mio. Euro und beschäftigt 1600 Mitarbeiter.

VAUDE setzt auf die Beratungstechnologie von excentos, um seinen Kunden auch online hochwertig Beratung anzubieten.

### DIE AUFGABE

#### VAUDE-KUNDEN EINE HOCHWERTIGE ONLINE-FACHBERATUNG BIETEN

- Fachberatung für Kunden mit sehr unterschiedlichen Ansprüchen
- Integration des Zeltberaters in die VAUDE-Webseite
- Durchgängige Präsentation von VAUDES Markenimage
- Eine große Anzahl von Produktinformationen und Produkteigenschaften einfach vermitteln und vergleichbar machen
- Änderungen des Sortiments dynamisch abbilden

### UNSERE LÖSUNG

#### MARKENSPEZIFISCHE ONLINE-PRODUKTBERATUNG, DIE AUF DIE WÜNSCHE JEDES KUNDEN EINGEHT

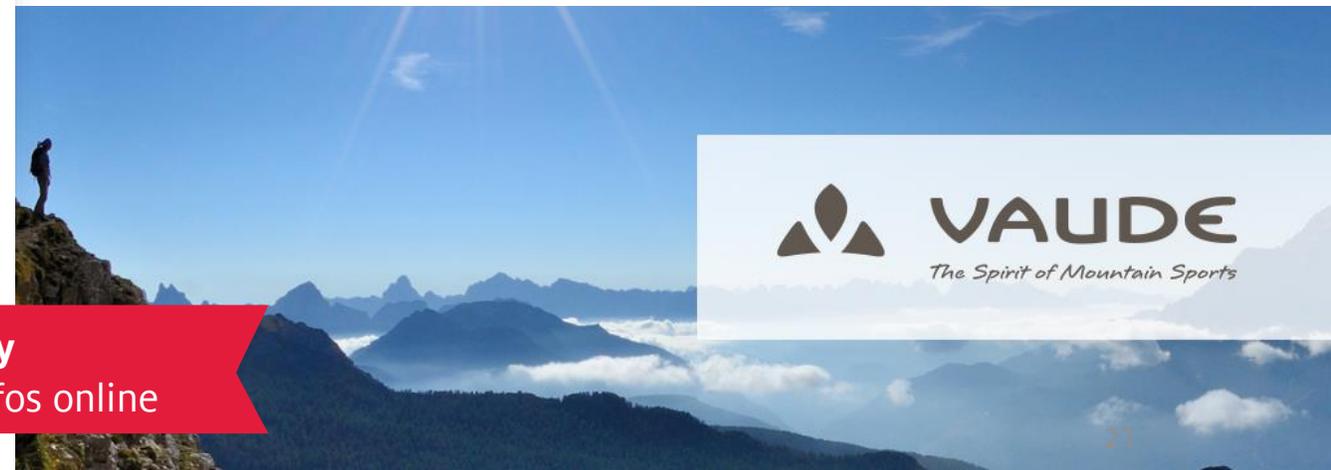
- **Dynamischer Beratungsablauf** der sich den Anforderungen des Kunden anpasst
- **Nahtlose Integration** in die VAUDE-Webseite
- Zusätzliche Inhalte für die Markenpräsentation dienen dazu Themen wie Umweltschutz besonders hervorzuheben
- **Ein direkter Produktvergleich** ermöglicht eine einfache Übersicht der Produktinformationen
- **Automatisierter Import** der Produktdaten von VAUDE

Testen Sie den Zeltberater hier

[VAUDE Zeltberater](#)

DAS ERGEBNIS: AUSFÜHRLICHE DIGITALE FACHBERATUNG, DIE ABENTEUER DAS RICHTIGE ZELT FINDET

**Case Study**  
Weitere Infos online



## Zeltberater für VAUDE

- Top-Beratung und User Experience
- der direkter Produktvergleich ermöglicht eine einfache Übersicht
- nahtlose Integration in die VAUDE-Webseite
- besonderer Fokus auf die Markenpräsentation rund um das Thema Umweltschutz



Als Eigenmarke von Saint-Gobain vertreibt Terralis die verschiedensten Terrassenbeläge, wie z.B. Betonterrassenplatten, Betonpflaster, WPC Dielen oder Keramikfliesen für den Außenbereich.

Saint-Gobain wurde 1665 gegründet und ist heute mit ca. 180.000 Mitarbeitern in 66 Ländern vertreten. Das Unternehmen verfügt über sehr große und erklärungsbedürftige Sortimente in den Bereichen der Industriekeramik, Baustoffen, Glas und Hochleistungskunststoffen und setzt deshalb auch in seiner Online-Strategie auf umfangreiche Beratung. Saint-Gobain fokussiert sich stark auf den Baustoffhandel und ist bei etlichen Produkten aus diesen Bereichen Europa- oder Weltmarktführer. Im Jahr 2014 hat Saint-Gobain weltweit einen Umsatz von 41 Mrd. Euro erwirtschaftet.

Terralis setzt auf die Beratungstechnologie von excentos, um für jedes Bauvorhaben die passenden Oberflächen anzubieten.

## Terrassen-Berater für Terralis / Saint Gobain:

- umfassende Beratung: von Stil- und Farb-Fragen über technische Anforderungen bis in zu Untergrundvorbereitung und Verlegung
- zielgruppenspezifische Beratung für B2C und B2B
- schwierige Auswahl einfach gemacht

### DIE AUFGABE

#### DIE OPTIMALE ONLINE-BERATUNG AUCH FÜR KOMPLEXE BAUVORHABEN RUND UM DAS THEMA TERRASSEN

- Beratung für Kunden mit sehr unterschiedlichen Vorwissen (Handwerker sind z.B. eher an Materialauswahl und Verlegung interessiert; Privatkunden sind auch an Design und Farbe interessiert)
- Integration des Terrassenberaters in die Terralis-Webseite
- Umfangreiche Beratung auch für komplexe Themen rund um den Terrassenbau
- Eine große Anzahl von Produktinformationen und Produkteigenschaften einfach vermitteln
- Die einfache Darstellung komplexer Sachverhalte mit guter Usability
- Änderungen des Sortiments dynamisch abbilden

### UNSERE LÖSUNG

#### UMFANGREICHE DIGITALE FACHBERATUNG MIT AUSFÜHRLICHEN TIPPS FÜR DAS INDIVIDUELLE BAUVORHABEN

- **Flexibler und leicht bedienbarer Beratungsablauf** bei dem der Kunde die Beratungsthemen und Beratungstiefe selbst bestimmen kann
- **Nahtlose Integration** in die Terralis-Webseite mit besonderem Fokus auf die Markenpräsentation
- Ausführliche Erklärungen und Tipps leiten Terralis-Kunden schrittweise durch die Beratung zu relevanten Empfehlungen
- **Dynamische** und umfangreiche Darstellung von Produktinformationen direkt an den Empfehlungen
- **Komplexe Berechnungen** ganz einfach visualisieren: z.B. Empfehlung eines geeigneten Materials in Bezug auf den vorhandenen Untergrund und zu investierenden Aufwands
- **Automatisierter Import** der Produktdaten von Terralis

Case Study  
Weitere Infos online

Testen Sie den Terrassenberater hier

Terralis Terrassenberater

