



## Kundensegmentierung auf Basis interner und externer Quellen



Dominik  
Daenemark



Lukas  
Griesbacher



Jan  
Schulze Buschoff



Atakan  
Sentürk

joblocal.

### Über joblocal

Die joblocal GmbH ist auf dem regionalen Jobmarkt und Recruiting für verschiedene Unternehmensgrößen spezialisiert, bietet diverse Werbelösungen und unterstützt mit einem umfangreichen Produktportfolio bei der Bewerbersuche und Mitarbeitergewinnung.

### Ausgangslage

- Ineffiziente Nutzung von Leads
- Fehlende Kenntnisse über die Kunden

### Zielsetzung

- Perfekten Kunden für joblocal identifizieren
- Kundenakquise optimieren

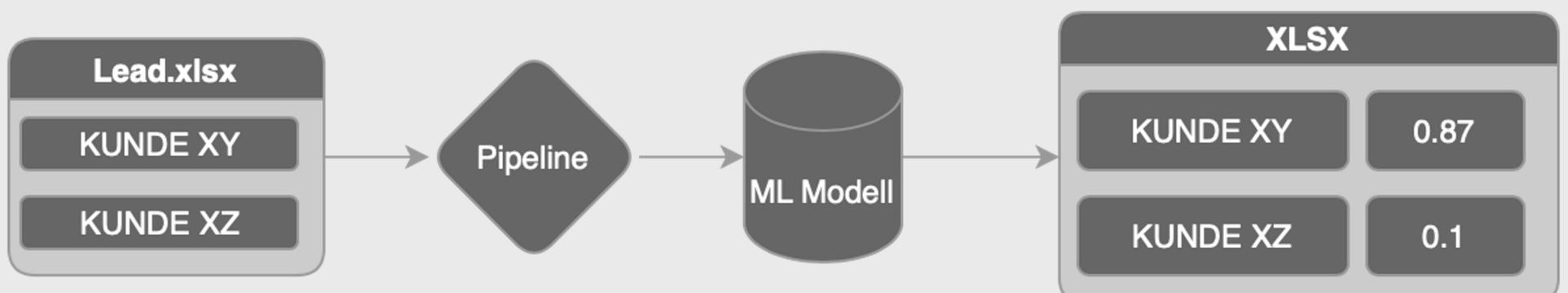
## Lösung

### Lead Scoring

- quantitatives Modell, um verschiedene Kennzahlen zu berechnen
- zur Bewertung und zum Vergleich von Leistungsindikatoren innerhalb verschiedener Bereiche wie z.B. Regionen oder Branchen

### KI Tool

- basierend auf einem Machine Learning Modell
- trainiert auf Kunden- und Akquisedaten von joblocal
- trifft Vorhersagen zu Parametern der Kundenakquise (bspw. Zeitraum, Gewinn)



1. Der Nutzer fügt eine Excel-Tabelle mit den vorher aufbereiteten Daten über die Leads in die Pipeline ein
2. Die Pipeline bringt die Daten in ein für das Machine Learning Modell passendes Format
3. Das ML Modell sagt aufgrund der Daten Akquisewahrscheinlichkeit, Gewinn und Akquisezeitraum voraus
4. Es entsteht eine Tabelle mit den vorhergesagten Daten