



Pressemitteilung vom 09.10.2018

Veröffentlichung: sofort

Erfolgreicher Abschluss des Forschungsprojekts “Customer Prediction Platform (CPP)”

Automatische Bewertung von Firmenkunden auf deren Kundenpotential

Von Juni 2016 bis Februar 2018 führten Experten von Implisense das Forschungsprojekt „Customer Prediction Platform (CPP)“ durch. Dieses für Implisense strategisch wichtige Projekt wurde kofinanziert durch den Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) und der Investitionsbank Berlin Brandenburg (IBB). Die CPP ist eine Middleware zur Bewertung von Firmenkunden auf deren Kundenpotential. Der Paradigmenwechsel der CPP liegt darin, dass öffentliches Kontextwissen zu Firmen in eine vollständig automatisierte Empfehlung für Endanwender aus dem B2B-Marketing einfließt. So lassen sich beispielsweise im Fall von Inbound Leads individuelle Produktempfehlungen berechnen.

Die entwickelte Customer Prediction Platform (CPP) löst eine Reihe von Anwender-Problemen im B2B-Marketing, da

- zunehmend auf die Gewinnung neuer Interessenten durch Inbound Marketing gesetzt wird und dabei klar wird, wie schwierig eine Bewertung unbekannter Firmen mit internen Daten ist.
- die Recherche von ohnehin öffentlich verfügbaren Daten zu Firmen für die Anwender von CRM-Systemen frustrierend und zu großen Teilen als Service automatisierbar ist.
- es nicht darum geht, ungerichtet Informationen über Firmenkunden zu sammeln, da diese zumeist von den Endanwendern nicht auswertbar sind und schnell zu einer Überlastung führen.
- die Verfügbarkeit interner Daten zu Kunden und Interessenten häufig keine belastbaren Analysen der Kundenwertigkeit (z. B. nach ABC-Analysen) ermöglichen, ohne aufwändige Datenbereinigungen und Datenanreicherungen durchzuführen.

Nachdem die Berichts- und Evaluationsphase abgeschlossen sind, stellt Implisense CPO Dr. André Bergholz einige Highlights des Forschungsprojektes heraus: “Drei aus unserer Sicht besonders wichtige Ergebnisse des Forschungsprojektes sind im Bereich Machine Learning die Open Source Projekt DALPHI Active Learning Platform for Human Interactions, die Categorize-Funktion mit kundenindividuellen Lead-Scoringmöglichkeiten sowie das umfangreiche Ereignis-Monitoring mit mehr als 2.500 Trigger Events. Diese Entwicklungen helfen unseren Kunden aus Marketing, Vertrieb und Analytics im täglichen Umgang mit wichtigen B2B-Firmendaten.”

Die drei wichtigsten Ergebnisse beruhen im Detail auf folgenden Forschungsschritten und Technologien: Zum ersten hat das Forschungsteam das Open Source Projekt DALPHI Active Learning Platform for Human Interaction ins Leben gerufen. Damit wird der kontinuierliche iterative Prozess der Verbesserung von Modellen des Machine Learnings praktisch umgesetzt. Diese iterative Verbesserung geschieht mit Hilfe der Technik des Active Learnings. Dabei identifiziert das Modell selbständig aus nicht annotierten Daten diejenigen, zu denen die Kenntnis des korrekten Outputs den größten Mehrwert bieten würde. Dies sind typischerweise diejenigen Beispiele, die „nahe der Entscheidungsgrenze“ liegen. Diese Beispiele werden dann einem menschlichen Annotator vorgelegt. Dann werden diese nun annotierten Beispiele dem Trainingsdatensatz hinzugefügt, und es wird ein neues Modell mit diesem nun größeren Trainingsdatensatz gelernt. Die aktuelle Version der Software umfasst die Verwaltung von verschiedenen Annotationsinterfaces, die für verschiedene Fragestellungen angepasst werden können.

Zum zweiten erlaubt es die im Projekt entwickelte Categorize-Funktion, eine beliebige Firma nach Affinität zu kundenindividuellen Profilen zu scoren. Somit kann ein Lead nicht mehr nur nach traditionellen Kriterien wie Region, Branche oder Größe qualifiziert werden, sondern nach eigenen Zielkunden-Profilen, wie z. B. dem bereits bekannten Profil der Kunden eines bestimmten eigenen Produktes. Aus technologischer Sicht ist es so gelungen, die mehrfach prämierte Empfehlungsfunktion „umzudrehen“ und zur einzelnen Firma das passende Profil zu finden.

Zum dritten entwickelte die Firma ein Ereignis-Monitoring, welches nun auch Pressemitteilungen, Ad-hoc Mitteilungen, internationale News, Jobanzeigen, Blogposts sowie Corporate Twitter-Meldungen aus mehr als zwei Millionen öffentlichen Quellen auf Firmennennungen hin auswertet. Im Falle einer Zuordnung werden weitere Fakten aus der Meldung erschlossen und in einem semantischen Modell mit über 100.000 Entitäten abgelegt. Dieser daraus entstandene Company Graph ermöglicht künftige Inferieren von Eigenschaften zwischen Firmen. von Technologisch wurden hier Fragen der Named Entity Recognition (NER), Named Entity Disambiguation und der Relationsextraktion bearbeitet.

Die Entwicklungen wurden von großen Kunden aus den Branchen IT, Handel und Banken begleitet, so dass bereits zum Ende des Projekts produktive Integrationen in konzernweite Data-Lakes sowie Anbindungen an On premise CRM-Systeme geschaffen wurden. Für Unternehmen mit geringeren Integrationsbudgets wurden kostengünstige Angebote von cloudbasierten Integrationsdiensten eingebunden. Dazu zählt Zapier mit über 800 vordefinierten Integrationen sowie der Mashape API Marketplace zur selbständigen Anbindung der Implisense API an Bestandssysteme.

Perspektivisch wird Implisense daran arbeiten, den Company Graph mit Finanzkennzahlen aus Geschäftsberichten und Konzernabschlüssen zu erweitern, um Kunden weitere Möglichkeiten zur Profilierung von Bestandskunden im B2B Marketing, Vertrieb und Risikomanagement zu liefern.

Über die Implisense GmbH

Implisense ist ein Big Data Analytics Anbieter aus Berlin, der eine mehrfach prämierte Lösung zum prädiktiven Firmen-Scoring, für Echtzeit-Monitorings und explorativen Marktanalysen sämtlicher Firmen in Deutschland anbietet. Das cloud-basierte Analytics Angebot arbeitet auf Grundlage eines Big-Data-Firmenindex mit Datenpunkten zu 2,2 Millionen Unternehmen aus Deutschland. Mit Hilfe von prädiktiven Data-Mining Verfahren lassen sich Informationen zu Zielkunden, Geschäftspartnern, Wettbewerbern oder beliebig anders definierten Zielgruppen schnell und flächendeckend generieren. Zum Kundenkreis zählen DAX 30 Konzerne und führende Hightech-Unternehmen aus den USA, die mit Implisense mehrere hunderttausend Kundenbeziehungen hinsichtlich neuer Geschäftsmöglichkeiten bewerten und so ihren Markterfolg nachhaltig verbessern. Das Gründerteam aus ehemaligen EXIST-Gründerstipendiaten arbeitete u.a. bei Fraunhofer, Xerox und Stanford. An der Weiterentwicklung der Kundensuchmaschine von Implisense beteiligte sich der High-Tech Gründerfonds (HTGF) mit einer Seed-Finanzierung.

Kontakt:

Dr. André Bergholz

Implisense GmbH

Spiekermannstraße 31a

13189 Berlin

Tel +49 30 4833 1281

Fax +49 30 486 283 39

andre.bergholz@implisense.com

Links:

<https://research.implisense.com/>

Fotos:

Categorize.jpg

Categorize-2.gif

Dalphi.jpeg