sysscon

ANALYSIEREN
BEWERTEN
PERSPEKTIVEN SCHAFFEN

KI-Anwendungen für mittelständische Unternehmen.

sycontrol KI

RECHNUNGSWESEN & UNTERNEHMENSSTEUERUNG

sysales KI

VERTRIEBSOPTIMIERUNG & KUNDENENTWICKLUNG

EFFIZIENZ ▪ ZEITERSPARNIS ▪ WETTBEWERBSVORTEIL ▪ WACHSTUM

Wenn vorhandene Ressourcen an ihre Grenzen stoßen.

Viele mittelständische Unternehmen verfügen über wertvolle Daten und umfangreiche betriebliche Erfahrung. Im Tagesgeschäft fehlen jedoch häufig die Zeit und die personellen Kapazitäten, um diese Informationen umfassend auszuwerten und gezielt zu nutzen.

Arbeitsabläufe effizienter gestalten.

Wiederkehrende Auswertungen und die Aufbereitung von Unternehmensdaten binden wertvolle Arbeitszeit. KI-Anwendungen können manuelle Tätigkeiten reduzieren, Prozesse vereinfachen und Freiräume für wichtige betriebliche Aufgaben schaffen.

Dem Fachkräftemangel begegnen.

Fehlende Fachkräfte und steigende Anforderungen belasten bestehende Teams. Der gezielte Einsatz von KI kann Mitarbeitende bei zeitaufwendigen Aufgaben unterstützen, personelle Engpässe abfedern und vorhandene Ressourcen besser nutzbar machen.

Mehr aus vorhandenen Daten machen.

In Rechnungswesen, Controlling und Vertrieb bleiben wertvolle Informationen häufig ungenutzt. KI-gestützte Analysen machen wirtschaftliche Zusammenhänge und bislang unerkannte Potenziale sichtbar und schaffen eine verlässliche Grundlage für unternehmerische Entscheidungen.

Lassen Sie uns gemeinsam neue Potenziale erschließen.

Sie möchten erfahren, wie KI-Anwendungen Ihr Rechnungswesen, Controlling und Ihren Vertrieb unterstützen können? In einem persönlichen Gespräch betrachten wir die Möglichkeiten für Ihr Unternehmen und besprechen, wie sich wirtschaftliche Potenziale nutzen und vorhandene Ressourcen effizienter einsetzen lassen.

sysscon Unternehmensberatungs-GmbH

Kaiserswerther Str. 215
40474 Düsseldorf

+49 211 54080237
info@sysscon.de
www.sysscon.de

Weitere Informationen über sysscon

Wirtschaftliche Zusammenhänge erkennen und Potenziale nutzen.

Mit SY-Control-KI unterstützen wir den gezielten Einsatz von KI im Rechnungswesen, Controlling und Vertrieb. Wir verbessern die Datenauswertung, entlasten Mitarbeitende und verbinden KI-gestützte Analysen mit betriebswirtschaftlicher Erfahrung für fundierte Entscheidungen und zur Erschließung wirtschaftlicher Potenziale.

Transparenz schaffen

Zusammenhänge zwischen Umsatz, Kosten und Ergebnis erkennen und wesentliche Einflussfaktoren verstehen.

Ertragskraft verbessern

Kostentreiber und wirtschaftliche Schwachstellen identifizieren, um Ansatzpunkte zur Verbesserung der Rentabilität aufzuzeigen.

Entscheidungen absichern

Wirtschaftliche Entwicklungen bewerten, Chancen und Risiken erkennen und Entscheidungen fundierter treffen.

Potenziale erschließen

Bislang unerkannte wirtschaftliche Möglichkeiten in Produkten, Leistungen und Geschäftsbereichen sichtbar machen.

Unser Vorgehen

Analysieren

Unternehmensdaten auswerten und relevante Entwicklungen sichtbar machen.

Bewerten

Erkenntnisse betriebswirtschaftlich einordnen und Handlungsfelder identifizieren.

Empfehlen

Wirtschaftlich sinnvolle Maßnahmen ableiten und Ergebnisse für die weitere Nutzung aufbereiten.

Aus Zahlen werden Erkenntnisse. Aus Erkenntnissen werden Entscheidungen.

Wir übersetzen KI-gestützte Analysen in betriebswirtschaftlich fundierte Handlungsempfehlungen. So erhalten Sie konkrete Entscheidungsgrundlagen, mit denen Sie die wirtschaftliche Entwicklung Ihres Unternehmens gezielt gestalten können.

Umsatzpotenziale erkennen und Vertriebschancen gezielt nutzen.

Mit SY-Sales-KI analysieren wir Kunden- und Vertriebsdaten mithilfe von KI. Wir erkennen ungenutzte Umsatzpotenziale, machen Vertriebschancen sichtbar und verbinden die Ergebnisse mit unserer betriebswirtschaftlichen Erfahrung, um fundierte Empfehlungen für Ihre Vertriebsentwicklung abzuleiten.

Kundenpotenziale erkennen

Kaufverhalten und bestehende Kundenbeziehungen analysieren, um zusätzliche Absatzmöglichkeiten und ungenutzte Umsatzpotenziale sichtbar zu machen.

Umsatzchancen erschließen

Entwicklungen bei Produkten, Kundengruppen und Absatzmärkten bewerten, um attraktive Wachstumsfelder zu identifizieren.

Vertriebsaktivitäten ausrichten

Erfolgversprechende Kunden und Vertriebsmaßnahmen erkennen, um vorhandene Ressourcen wirkungsvoller einzusetzen.

Kundenbeziehungen stärken

Veränderungen im Kaufverhalten frühzeitig erkennen, Abwanderungsrisiken identifizieren und Kunden gezielter ansprechen.

Unser Vorgehen

Analysieren

Kunden- und Vertriebsdaten auswerten und relevante Entwicklungen sichtbar machen.

Bewerten

Umsatzpotenziale und Vertriebschancen einordnen und Handlungsfelder identifizieren.

Empfehlen

Geeignete Vertriebsmaßnahmen ableiten und Ergebnisse für die weitere Nutzung aufbereiten.

Aus Vertriebsdaten werden neue Chancen. Aus diesen Chancen entsteht Wachstum.

Wir verbinden KI-gestützte Vertriebsanalysen mit unternehmerischer Erfahrung und entwickeln konkrete Empfehlungen, um Kundenpotenziale besser auszuschöpfen, Vertriebsaktivitäten gezielter zu steuern und neue Umsatzmöglichkeiten zu erschließen.