

## UltraLeanBusiness Oy Ltd ja Efficacy Ltd nostivat riman uudelle tasolle CRM-järjestelmien ostokäyttäytymisanalytiikassa.



B2B-ostokäyttäytymisen analytiikka on jo pitkään ollut heikko lenkki kaiken kokoisissa CRM-järjestelmissä. Ei riitä, että kerätään tietomassoja yhteen paikkaan, pitää myös ymmärtää ostokäyttäytymistä täysin uudella tasolla.

Kun Efficyn webCRM-järjestelmä (jolla on maailmanlaajuisesti 20 000 käyttäjää, yli 2500 yrityksessä ja 20 maassa), yhdistetään UltraLeanSales® analytiikkaratkaisun kanssa, muodostuu uniikki kokonaisuus etenkin **B2B-ostokäyttäytymistiedon hyödyntämiseen**. Sekä ostokäyttäytymistiedon keruu, että sen edistysellinen analysointi ja hyödyntäminen on nyt mahdollista tehdä ilman raskaita asiakaskohtaisia integrointeja ja suuria investointeja.

*"Ostokäyttäytyminen muuttuu huimaa vauhtia ja voittajia ovat ne, jotka oppivat muutoksista kilpailijoitaan nopeammin ja tehokkaammin. Yhteistyö tarjoaa webCRM:n nykyisille asiakkaille selkeän kilpailuedun ja ponnahduslaudat tiedolla johtamiseen. Tämän helpommaksi ja konkreettisemmaksi ei tiedolla johtaminen mene",* sanoo UltraLeanBusiness Oy:n toimitusjohtaja Antti Leijala.

Leijala haastaa tiedolla johtamisen ennakkoluuloja ja markkinointiin keskittyviä ChatGPT/AI-pohjaisia ratkaisuja, joita tulee markkinoille päivittäin. Hänen mukaansa, ensin pitää ymmärtää omien kohderyhmien ostokäyttäytyminen, ja vasta sitten hyödyntää tekoälyä esimerkiksi markkinointimateriaalien tai -viestinnän tehostamiseen. Muuten on iso riski, että tuotetaan asiakkaille epärelevanttia ja epäluotettavaa tietoa. UltraLeanBusiness Oy Ltd toi keväällä markkinoille yksinyrittäjille suunnatun ja äärimmäisen pelkistetyn UltraLeanCRM:n, jossa mm. kerätään ostokäyttäytymisen parviälyä kaikkien hyödyksi. Tämän jatkona, Efficyn webCRM on nyt maailmanlaajuisesti ensimmäinen laajasti käytetty ja "täysverinen" CRM, joka tarjoaa vastaavan ostokäyttäytymisanalytiikan PK-yrityksille.

*"Ymmärtämällä tarjousten voittamisen ja häviämisen juurisyyt, myynti oppii painottamaan voittamisen kannalta oikeita asioita tulevilla tarjouksissa. Tätä tietoa ei ole saatavilla julkisista lähteistä esimerkiksi ChatGPT:n avulla, luotettava tieto pitää kerätä yrityksen sisäisistä lähteistä tai suoraan asiakkailta",* korostaa Leijala.

*"Tällaista palvelua on kaivattu! Odotan innolla, että pääsemme tarjoamaan UltraLeanSales® analytiikkaratkaisua meidän webCRM asiakkaille",* kommentoi Johanna Höglund, Country Sales Manager Finland, Efficyn.

## **Lisätietoja:**

Antti Leijala, toimitusjohtaja, UltraLeanBusiness Oy Ltd, [www.ultraleansales.com](http://www.ultraleansales.com), [antti.leijala@ultraleanbusiness.com](mailto:antti.leijala@ultraleanbusiness.com), p. +358 (0)400 398 985.

Johanna Höglund, Country Sales Manager Finland, Efficyn, [www.efficyn.com](http://www.efficyn.com), [www.webcrm.com](http://www.webcrm.com), [jho@efficyn.fi](mailto:jho@efficyn.fi), p. +358 (0)400 142608.