
Unterstützung im Big Data-Dschungel: Start-Up FRUX präsentiert neue Vertriebs- und Marketingsoftware

Veröffentlicht am: 23.03.2016, 22:16

Pressemitteilung von: **Grafield GmbH // Stefanie Gerhofer**

Das oberösterreichische Start-Up FRUX optimiert für Großunternehmen, KMUs, aber auch Start-Ups den Vertriebsprozess und das vollautomatisch. Der Onlinedienst nutzt Big Data und identifiziert kaufwillige Kunden - abgestimmt auf die eingegebenen Parameter. Die Erfolgsquote beim Akquise-Gespräch über die Drei-Sekunden-Hürde zu kommen, wird so um bis zu 50 Prozent gesteigert, zeigen aktuelle Zahlen aus der Nutzerstudie.

Unternehmen und Idealkunden zusammenbringen

Das System funktioniert dabei denkbar einfach. In dem onlinebasierten Recherchetool gebe ich meine Wunschzielgruppe bekannt. Beispielsweise: Ein Getränkehersteller möchte neue Gasthäuser, die Bio-Produkte im Sortiment haben, kontaktieren. Also, alle Gasthäuser in der Region, die ihre Speisekarte auf regionale und biologische Produkte umgestellt haben oder überhaupt neu am Markt tätig sind. FRUX liefert die Antwort mit nur wenigen Klicks in wenigen Sekunden. "Mit FRUX ist es uns gelungen, die Big Data Ströme aus dem Internet, auch für den Vertriebsprozess nutzbar zu machen und das tagesaktuell", erklärt Gründer Patrick Kirchmayr seine Vision.

Woher die Daten kommen

Bleibt nur die Frage offen, woher FRUX die so wichtigen Vertriebsdaten bezieht. Die Software identifiziert nur die brauchbaren Daten im World Wide Web und durchforstet täglich alle österreichischen und deutschen Firmen-Websites. FRUX analysiert die Daten mittels komplexen, eigengeschriebenen Algorithmen. Deshalb ist es möglich, die Daten so zu strukturieren, wie die jeweilige Firma sie benötigt. Alle Veränderungen in den Daten werden zusätzlich automatisch erkannt und gemeldet.

Werbeagenturen und Verkäufer lieben FRUX

Das Start-Up spricht dabei größere Unternehmen mit einem bereits strukturierten Vertrieb an. Aber auch Start-Ups nutzen das Service, um sich am Markt zu etablieren und ihre potenziellen Kunden kennenzulernen. "Nutzbar ist unsere Software für fast jeden Betrieb. Einzige Voraussetzung ist ein aktiver B2B Vertrieb, den wir mit qualitativ hochwertigen Daten unterstützen", sagt Kirchmayr. Auch von Werbeagenturen wird das System bereits eingesetzt, um die Zielgruppe des jeweiligen Kunden besser kennenzulernen und neue Ideen für die effektive Kundenansprache zu generieren. "Unsere Kunden schätzen vor allem die einfache Bedienbarkeit und die schnellen Ergebnisse", erklärt Kirchmayr die Beliebtheit des Online-Tools. Leistbar sind die Services auch, ab EUR 90,00 netto pro Monat kann das System eingesetzt werden.

250 aktive Nutzer testen FRUX

Die Betaversion von FRUX ist seit Februar nutzbar. Bereits über 80 Unternehmen testen das Service auf Herz und Nieren. Das Feedback sei absolut positiv, bestätigt Kirchmayr. Als Vertriebspartner der ersten Stunde ist die Vesecon GmbH & Co KG (www.vesecon.at) mit an Board. Die Vertriebsvollprofis aus Linz, mit Kunden wie BMW und DB Schenker, haben sich auf die Neukundengewinnung spezialisiert. "Mit Hilfe von FRUX sind völlig neue, kreative Vertriebsansätze möglich. Unsere Kunden sind vom dem Service und den Ergebnissen beeindruckt", zeigen sich die Geschäftsführer Michael Öttl und Jürgen Hahm vom Online-Tool begeistert. Auch andere große, namhafte Unternehmen konnte die junge Software-Firma bereits für ihr selbst programmiertes System gewinnen.

FRUX als Ergänzung zu bestehenden CRM-Systemen

FRUX wird von den Kunden einfach als Ergänzung zu bestehenden CRM-Systemen verwendet. Auch die Integration in bestehende Systeme ist möglich, wie die aktuelle Kooperation mit der Firma eBIT GmbH zeigt. FRUX wurde in die, von eBIT entwickelte, Online-CRM-Lösung AGILIA integriert und als zusätzliches Service bestehenden Kunden angeboten. AGILIA-Nutzer sind vor allem KMUs mit engem Kundenkontakt, aber auch das Magistrat Linz setzt auf diese CRM-Lösung.

Wie es zur Idee kam

In Amerika boomen Softwarelösungen für die Vertriebsunterstützung. Auch große Firmen in Österreich haben enorme Datenprobleme. Dreißig Prozent der Vertriebsdaten sind veraltet und bei siebenzig Prozent kommt es zu keinem Abschluss. Mit FRUX sind die Vertriebsdaten immer aktuell und können auch mit wichtigen Informationen für die passenden "Gesprächsaufhänger" angereichert werden, weiß Kirchmayr, der davor bei einer Softwarefirma gearbeitet hat, die eine CRM-Lösung herstellt. "Das Problem bei allen CRM-Lösungen ist, dass aktuelle Firmendaten zur Vertriebsunterstützung oft fehlen oder mühsam eingepflegt werden müssen". Dieses Problem wird mit FRUX kostengünstig gelöst.

Die Software wird mit 1. April gelauncht! Interessierte können schon jetzt über www.getfrux.com die Software nutzen.

Firmenwebsite: www.getfrux.com

Live-Demo anfordern: sales@getfrux.com

Rückfragen & Kontakt:

Grafield GmbH

Mag. Stefanie Gerhofer

sg@grafield-agentur.at

Tel.: +43 732 283 283 oder +43 650 55 123 93

Pressekontakt

Frau Stefanie Gerhofer
Geschäftsführer

Graifeld GmbH
Schillerstraße 17
4020 Linz, Österreich

Telefon: 06505512393
E-Mail: sg@graifeld-agentur.at
Website:

Firmenportrait

Wir sind eine PR Agentur in Linz.

Wichtiger Hinweis:

Für diese Pressemitteilung sowie das Bild- und Tonmaterial ist allein der jeweils angegebene Herausgeber verantwortlich. In der Regel ist dieser der Urheber der Presstexte sowie der angehängten Bild und Informationsmaterialien. Das TRENDKRAFT-Pressportal ist für den Inhalt dieser Pressemitteilung nicht verantwortlich und übernimmt keine Haftung für die Korrektheit oder Vollständigkeit der dargestellten Meldung. Die Nutzung von hier archivierten Informationen zur Eigeninformation und redaktionellen Weiterverarbeitung ist in der Regel kostenfrei. Vor der Weiterverwendung sollten Sie allerdings urheberrechtliche Fragen mit dem angegebenen Herausgeber klären. Eine systematische Speicherung dieser Daten sowie die Verwendung auch von Teilen dieses Datenbankwerks sind nur mit schriftlicher Einwilligung durch das TRENDKRAFT-Pressportal gestattet.

Des Weiteren beachten Sie bitte unseren Haftungsausschluss unter: <https://trendkraft.io/haftungsausschluss>