

# Salesforce Einstein Discovery

Datengetriebene Entscheidungen dank neuester KI

**In der heutigen digitalen Ära sind Unternehmen zunehmend darauf angewiesen, datengetriebene Entscheidungen zu treffen, um Wettbewerbsvorteile zu erlangen und ihre Geschäftsergebnisse zu optimieren. Der Überfluss an Daten, der in nahezu allen Geschäftsprozessen generiert wird, bietet ein enormes Potenzial für Unternehmen, ihre Betriebsabläufe zu verbessern, Kundenbedürfnisse besser zu verstehen und zukunftsorientierte Strategien zu entwickeln. Hier kommt die datengetriebene Entscheidungsfindung ins Spiel. Durch die Analyse von großen Datenmengen und das Ableiten relevanter Erkenntnisse können Unternehmen fundierte Entscheidungen treffen und ihre Ziele effektiver verfolgen.**

**Salesforce Einstein Discovery ist eine führende KI-Plattform, die Unternehmen dabei unterstützt, datengetriebene Entscheidungen zu treffen und komplexe Zusammenhänge zu verstehen. Diese innovative Lösung nutzt fortschrittliche Algorithmen und maschinelles Lernen, um aus den vorhandenen Daten wertvolle Erkenntnisse zu gewinnen und präzise Vorhersagen zu treffen.**

**Im folgenden Artikel werden wir uns deshalb genauer mit Salesforce Einstein Discovery befassen und erklären, wie auch Sie davon profitieren können:**

## Inhalt

Was ist Salesforce Einstein Discovery?	2
Wie funktioniert Salesforce Einstein Discovery?	3
Welchen Mehrwert bietet Einstein Discovery?	4
Wie kann Salesforce Einstein in verschiedenen Branchen eingesetzt werden?	5
Herausforderungen bei der Implementierung von Salesforce Einstein Discovery	7
Fazit	8

## Was ist Salesforce Einstein Discovery?

Salesforce Einstein Discovery ist eine bahnbrechende KI-gesteuerte Analyseplattform, die entwickelt wurde, um Unternehmen dabei zu helfen, komplexe Daten zu verstehen und daraus umsetzbare Erkenntnisse abzuleiten. Als Teil der Salesforce Einstein Suite bietet Einstein Discovery einen leistungsstarken Algorithmus, der in der Lage ist, große Datenmengen zu verarbeiten und automatisch Erkenntnisse und Vorhersagen zu generieren.

Die Funktionsweise von Salesforce Einstein Discovery basiert auf fortschrittlicher maschineller Lerntechnologie und Algorithmen des verstärkenden Lernens. Die Plattform analysiert und interpretiert Daten aus verschiedenen Quellen, darunter CRM-Daten, soziale Medien, IoT-Geräte und externe Datenquellen, um Muster, Trends und Zusammenhänge zu identifizieren. Dies ermöglicht es Unternehmen, fundierte Entscheidungen zu treffen und ihre Geschäftsstrategien zu optimieren.

Im Gegensatz zu herkömmlichen Business Intelligence-Tools, die oft komplexe Abfragesprachen erfordern und umfangreiches Fachwissen voraussetzen, zeichnet sich Salesforce Einstein Discovery durch seine benutzerfreundliche Oberfläche aus. Benutzer können einfach ihre Daten hochladen und die Plattform übernimmt den Rest. Einstein Discovery führt automatisch Datenexplorationen und -visualisierungen durch, identifiziert relevante Variablen und Zusammenhänge und generiert verständliche Berichte und Dashboards.

Es ist wichtig zu beachten, dass Salesforce Einstein Discovery sich von Salesforce Einstein unterscheidet. Während Salesforce Einstein eine KI-gesteuerte Funktion innerhalb der Salesforce-Plattform ist, die intelligente Einblicke und Automatisierung in verschiedene Salesforce-Produkte bietet, konzentriert sich Salesforce Einstein Discovery speziell auf die Analyse und Vorhersage von Daten, unabhängig von der Salesforce-Umgebung.

## Wie funktioniert Salesforce Einstein Discovery?

Salesforce Einstein Discovery nutzt eine Reihe von fortschrittlichen Technologien, um Unternehmen bei der Analyse und Vorhersage von Daten zu unterstützen. Hier sind die Schlüsselemente, die die Funktionsweise dieser KI-Plattform bestimmen:

1. **Datenaufbereitung und -exploration:** Salesforce Einstein Discovery ermöglicht es Benutzern, ihre Daten einfach hochzuladen und zu bereinigen. Die Plattform erkennt automatisch fehlende Werte, entfernt Duplikate und passt Datenformate an, um eine optimale Analyse zu gewährleisten. Darüber hinaus führt sie eine umfassende Exploration der Daten durch, um relevante Variablen zu identifizieren und deren Beziehungen zu verstehen.
2. **Automatisierte Analyse und Vorhersage:** Mit Hilfe von maschinellem Lernen und Algorithmen des verstärkenden Lernens führt Salesforce Einstein Discovery eine umfassende Analyse der Daten durch. Es erkennt Muster, Zusammenhänge und Trends, die für das Geschäftsergebnis relevant sind, und generiert automatisch Modelle für Vorhersagen und Optimierungen. Diese automatisierten Prozesse machen komplexe Analysen für Nicht-Experten zugänglich und ermöglichen es Unternehmen, schnell wertvolle Erkenntnisse zu gewinnen.
3. **Interaktive Visualisierung und Berichterstattung:** Eine der Stärken von Salesforce Einstein Discovery liegt in seiner Fähigkeit, Daten visuell ansprechend darzustellen. Die Plattform erstellt interaktive Dashboards und Berichte, die es Benutzern ermöglichen, Daten auf einfache Weise zu erkunden und zu interpretieren. Durch die Visualisierung von Mustern und Zusammenhängen können Unternehmen komplexe Informationen leichter verstehen und fundierte Entscheidungen treffen.

Die Funktionen von Salesforce Einstein Discovery sind darauf ausgerichtet, Benutzerfreundlichkeit und Effizienz zu gewährleisten. Mit automatisierten Analyseprozessen und intuitiven Visualisierungen können Unternehmen schnell wertvolle Erkenntnisse gewinnen und datenbasierte Entscheidungen treffen. In den folgenden Abschnitten werden wir den Mehrwert von Salesforce Einstein Discovery genauer betrachten und untersuchen, wie es Unternehmen dabei unterstützen kann, ihre Geschäftsergebnisse zu optimieren und das Kundenerlebnis zu verbessern.

## Welchen Mehrwert bietet Einstein Discovery?

Salesforce Einstein Discovery bietet Unternehmen eine Vielzahl von Mehrwerten, die ihnen helfen, datengetriebene Entscheidungen zu optimieren und ihre Geschäftsergebnisse zu verbessern. Hier sind einige der wichtigsten Vorteile dieser KI-Plattform:

- **Optimierung der Geschäftsentscheidungen:** Durch die Analyse großer Datenmengen und die Generierung präziser Vorhersagen unterstützt Salesforce Einstein Discovery Unternehmen dabei, fundierte Entscheidungen zu treffen. Die Plattform identifiziert Muster und Trends, die auf potenzielle Chancen und Risiken hinweisen, und ermöglicht es den Unternehmen, ihre Geschäftsstrategien entsprechend anzupassen. Durch die Nutzung dieser Erkenntnisse können Unternehmen ihre Effizienz steigern, Kosten reduzieren und ihre Gewinne maximieren.
- **Identifizierung von Mustern und Trends:** Salesforce Einstein Discovery erkennt verborgene Muster und Zusammenhänge in den Daten und ermöglicht es Unternehmen, diese Informationen zu nutzen, um ihre Betriebsabläufe zu optimieren. Durch das Verständnis von Mustern können Unternehmen beispielsweise prädiktive Modelle entwickeln, um zukünftige Nachfrage zu prognostizieren oder personalisierte Marketingkampagnen zu erstellen. Dies führt zu einer effektiveren Ressourcennutzung und einem besseren Verständnis der Kundenpräferenzen.
- **Erkennung von Chancen und Risiken:** Salesforce Einstein Discovery hilft Unternehmen dabei, sowohl Chancen als auch Risiken frühzeitig zu erkennen. Durch die Analyse von Daten können Unternehmen potenzielle Markttrends und neue Geschäftsmöglichkeiten identifizieren. Gleichzeitig ermöglicht es ihnen, potenzielle Risiken und Schwachstellen in ihren Prozessen oder Geschäftsmodellen zu erkennen. Dies ermöglicht es Unternehmen, proaktiv zu handeln und ihre Wettbewerbsposition zu stärken.
- **Verbesserung des Kundenerlebnisses:** Salesforce Einstein Discovery ermöglicht es Unternehmen, Kundenverhalten und -präferenzen besser zu verstehen. Durch die Analyse von Kundendaten können Unternehmen personalisierte Angebote und Empfehlungen erstellen, die auf individuelle Bedürfnisse zugeschnitten sind. Dies verbessert das Kundenerlebnis und führt zu einer höheren Kundenzufriedenheit und -bindung.

Durch die Nutzung von Salesforce Einstein Discovery können Unternehmen ihre datengetriebene Entscheidungsfindung auf ein neues Niveau heben. Indem sie die erweiterten Analysen und Vorhersagen dieser Plattform nutzen, können sie ihre Geschäftsergebnisse optimieren, das Kundenerlebnis verbessern und einen Wettbewerbsvorteil erlangen. In den kommenden Abschnitten werden wir uns genauer mit den Anwendungsfällen von Salesforce Einstein Discovery in verschiedenen Branchen befassen.

## Wie kann Salesforce Einstein in verschiedenen Branchen eingesetzt werden?

Salesforce Einstein Discovery bietet eine breite Palette von Anwendungsmöglichkeiten in verschiedenen Branchen. Hier sind einige Beispiele, wie Unternehmen diese KI-Plattform nutzen können:

- **Vertrieb und Marketing:** Im Vertrieb und Marketing kann Salesforce Einstein Discovery Unternehmen dabei unterstützen, ihre Verkaufsstrategien zu optimieren. Durch die Analyse von Kundendaten können Unternehmen potenzielle Upselling- und Cross-Selling-Möglichkeiten identifizieren und personalisierte Empfehlungen für Kunden aussprechen. Die Plattform kann auch dabei helfen, Marketingkampagnen zu verbessern, indem sie Muster und Präferenzen der Zielgruppe analysiert und fundierte Entscheidungen über die Marketingkanäle und -botschaften trifft.
- **Finanz- und Bankwesen:** Im Finanz- und Bankwesen kann Salesforce Einstein Discovery Unternehmen dabei helfen, Risiken zu identifizieren und Finanzmodelle zu optimieren. Durch die Analyse von Finanzdaten können Unternehmen potenzielle Betrugsfälle erkennen, Kreditrisiken bewerten und fundierte Investitionsentscheidungen treffen. Die Plattform kann auch bei der Portfolioanalyse und der Vorhersage von Markttrends unterstützen.
- **Gesundheitsbranche:** In der Gesundheitsbranche kann Salesforce Einstein Discovery Ärzte und medizinisches Personal bei der Analyse von Patientendaten und der Diagnosestellung unterstützen. Die Plattform kann Muster und Zusammenhänge in den Daten erkennen und bei der Vorhersage von Krankheitsverläufen helfen. Dies ermöglicht eine präzisere Behandlungsplanung und verbesserte Patientenergebnisse.

- **Einzelhandel und E-Commerce:** Im Einzelhandel und E-Commerce kann Salesforce Einstein Discovery Unternehmen dabei helfen, das Kaufverhalten der Kunden besser zu verstehen. Durch die Analyse von Transaktionsdaten und Kundenvorlieben kann die Plattform personalisierte Produktempfehlungen erstellen und Bestandsmanagementstrategien optimieren. Dies führt zu einer verbesserten Kundenzufriedenheit und einer höheren Konversionsrate.

Diese Beispiele verdeutlichen, wie Salesforce Einstein Discovery in verschiedenen Branchen eingesetzt werden kann, um datengetriebene Entscheidungen zu verbessern und Geschäftsergebnisse zu optimieren. Unternehmen können die Vorteile dieser KI-Plattform nutzen, um wettbewerbsfähig zu bleiben und den sich wandelnden Bedürfnissen ihrer Kunden gerecht zu werden. In den folgenden Abschnitten werden wir die Herausforderungen bei der Implementierung von Salesforce Einstein Discovery und bewährte Vorgehensweisen für den erfolgreichen Einsatz der Plattform untersuchen.

## Herausforderungen bei der Implementierung von Salesforce Einstein Discovery

Die Implementierung von Salesforce Einstein Discovery kann einige Herausforderungen mit sich bringen, die Unternehmen beachten sollten. Hier sind einige der gängigen Herausforderungen sowie bewährte Vorgehensweisen, um sie zu bewältigen:

- 1. Datenqualität und -integration:** Die Qualität der Daten ist entscheidend für die Genauigkeit und Zuverlässigkeit der Ergebnisse von Salesforce Einstein Discovery. Unternehmen sollten sicherstellen, dass ihre Daten sauber, gut strukturiert und frei von Inkonsistenzen sind. Es ist auch wichtig, Daten aus verschiedenen Quellen zu integrieren, um ein umfassendes Bild zu erhalten. Bewährte Vorgehensweisen umfassen die Implementierung von Datenbereinigungs- und Integrationsprozessen sowie den Einsatz von Datenqualitätstools.
- 2. Fachkenntnisse und Schulungen:** Die effektive Nutzung von Salesforce Einstein Discovery erfordert ein grundlegendes Verständnis von Datenanalyse und maschinellem Lernen. Unternehmen sollten sicherstellen, dass ihre Mitarbeiter über die erforderlichen Fähigkeiten und Kenntnisse verfügen, um die Plattform optimal zu nutzen. Schulungen und Weiterbildungen können helfen, die erforderlichen Kompetenzen aufzubauen und das Verständnis für die Funktionsweise von Salesforce Einstein Discovery zu vertiefen.
- 3. Datenethik und Datenschutz:** Bei der Implementierung von Salesforce Einstein Discovery müssen Unternehmen sicherstellen, dass sie die geltenden Datenschutzgesetze einhalten und ethische Standards einhalten. Der Umgang mit sensiblen Kundendaten erfordert angemessene Sicherheitsvorkehrungen und Datenschutzrichtlinien. Unternehmen sollten sicherstellen, dass sie klare Richtlinien für den Umgang mit Daten haben und die Einhaltung der Datenschutzbestimmungen gewährleisten.
- 4. Change Management und Akzeptanz:** Die Einführung von Salesforce Einstein Discovery erfordert möglicherweise Änderungen in den bestehenden Arbeitsabläufen und Prozessen. Es ist wichtig, ein effektives Change-Management-Programm zu implementieren, um die Akzeptanz und Nutzung der Plattform zu fördern. Dies kann Schulungen, Schulungen und die Schaffung eines unterstützenden Umfelds für die Mitarbeiter umfassen.

Durch die Berücksichtigung dieser Herausforderungen und die Anwendung bewährter Vorgehensweisen können Unternehmen die Implementierung von Salesforce Einstein Discovery erfolgreich gestalten. Die sorgfältige Planung, Schulung und Integration von Daten führt zu einer effektiven Nutzung der Plattform und ermöglicht es Unternehmen, datengetriebene Entscheidungen zu treffen, ihren Geschäftserfolg zu steigern und einen Wettbewerbsvorteil zu erlangen.

## Fazit

Salesforce Einstein Discovery bietet Unternehmen einen erheblichen Mehrwert, indem es ihnen ermöglicht, datengetriebene Entscheidungen zu treffen, Geschäftsprozesse zu optimieren und das Kundenerlebnis zu verbessern. Durch die automatisierte Analyse und Vorhersage von Daten unterstützt die KI-Plattform Unternehmen dabei, Muster und Trends zu identifizieren, Chancen zu erkennen und Risiken frühzeitig zu erkennen.

Die Anwendungsmöglichkeiten von Salesforce Einstein Discovery erstrecken sich über verschiedene Branchen. Im Vertrieb und Marketing kann die Plattform Unternehmen helfen, ihre Verkaufsstrategien zu optimieren und personalisierte Kundenerlebnisse zu schaffen. Im Finanz- und Bankwesen unterstützt sie Unternehmen bei der Risikobewertung und der Optimierung von Finanzmodellen. In der Gesundheitsbranche ermöglicht sie eine präzisere Diagnosestellung und Behandlungsplanung. Im Einzelhandel und E-Commerce hilft sie Unternehmen, das Kundenverhalten zu verstehen und personalisierte Angebote zu erstellen.

Die Implementierung von Salesforce Einstein Discovery kann jedoch Herausforderungen mit sich bringen, wie die Datenqualität, Schulungen und die Einhaltung von Datenschutzbestimmungen. Durch die Berücksichtigung dieser Herausforderungen und die Umsetzung bewährter Vorgehensweisen können Unternehmen die Implementierung erfolgreich gestalten.

Insgesamt bietet Salesforce Einstein Discovery Unternehmen die Möglichkeit, ihr Geschäft auf eine datengetriebene Grundlage zu stellen und wertvolle Erkenntnisse zu gewinnen. Durch die Nutzung dieser KI-Plattform können Unternehmen ihre Effizienz steigern, Kosten reduzieren, die Kundenzufriedenheit verbessern und einen Wettbewerbsvorteil erlangen. Salesforce Einstein

Discovery ist ein leistungsstarkes Tool, das Unternehmen dabei unterstützt, in einer datengetriebenen Welt erfolgreich zu sein und die sich ständig ändernden Anforderungen ihrer Branche zu erfüllen.

Mehr zum Produkt finden Sie hier:

[https://www.tableau.com/products/einstein-discovery?utm\\_campaign\\_id=2017049&utm\\_campaign=Prospecting-ALL-ALL-ALL-ALL-ALL&utm\\_medium=Paid+Search&utm\\_source=Google+Search&utm\\_language=EN&utm\\_country=DACH&kw=&adgroup=CTX-Trial-Products-DSA&adused=DSA&matchtype=&placement=&d=7013y000000vYhH&gad=1&gclid=Cj0KCQjw7aqkBhDPArisAKGa0oKjCuU7LgnD6GUCXONX--v-6qzKyjaGQcqSCZ3cNR7I9XBPK-74nWMaAo5eEALw\\_wcB&gclsrc=aw.ds](https://www.tableau.com/products/einstein-discovery?utm_campaign_id=2017049&utm_campaign=Prospecting-ALL-ALL-ALL-ALL-ALL&utm_medium=Paid+Search&utm_source=Google+Search&utm_language=EN&utm_country=DACH&kw=&adgroup=CTX-Trial-Products-DSA&adused=DSA&matchtype=&placement=&d=7013y000000vYhH&gad=1&gclid=Cj0KCQjw7aqkBhDPArisAKGa0oKjCuU7LgnD6GUCXONX--v-6qzKyjaGQcqSCZ3cNR7I9XBPK-74nWMaAo5eEALw_wcB&gclsrc=aw.ds)

## Kontakt

### **Haben wir Ihr Interesse geweckt?**

Seit 2002 unterstützen wir unsere Kunden bei der Einführung und Anpassung von Salesforce auf individuelle Unternehmensbedürfnisse. Mit dieser Erfahrung können wir sicher auch Ihnen ein zuverlässiger Partner sein. Ob Konzern, Mittelstand oder KMU – wir kennen die Herausforderungen in vielen Branchen und entwickeln auch für Sie die optimale Lösung.

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf:

Comselect Gesellschaft für Relationship Management mbH

Bernd Bittner, Sales Director CRM Services

Telefon: 0621 / 76133 500

Email: [info@comselect.de](mailto:info@comselect.de)

Web: <https://comselect.de>

### **Wir über uns.**

comselect ist ein inhabergeführtes Unternehmen mit Hauptsitz in Mannheim und Niederlassung in Augsburg. Unsere Experten aus den Bereichen CRM Consulting, künstliche Intelligenz, digitales Marketing und Prozesse haben sich auf die Umsetzung komplexer Projekte, von der strategischen CRM Beratung, über die Konzeption bis zur Umsetzung, spezialisiert. Seit 2002 sind wir der führende Partner für den deutschen Mittelstand. Unser Branchenschwerpunkt ist die herstellende Industrie. Unsere Berater treffen Sie in Hamburg, Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, München, Stuttgart.

©2002-2023 comselect GmbH | Alle Rechte vorbehalten