

## Kaufberater AI

Vermarktung und Optimierung des auf Deep Learning basierenden selbstlernenden digitalen Verkäufers

<b>Programm / Ausschreibung</b>	AT:net, Phase 4, AT-net (4) 3. Ausschreibung	<b>Status</b>	abgeschlossen
<b>Projektstart</b>	01.04.2017	<b>Projektende</b>	30.09.2019
<b>Zeitraum</b>	2017 - 2019	<b>Projektlaufzeit</b>	30 Monate
<b>Keywords</b>	digitaler Verkäufer, artificial intelligence, E-Commerce		

### Projektbeschreibung

Die Fact Ai KG hat im Rahmen des FFG-Basisprogramms einen Softwareprototypen entwickelt, der Verkaufsprozesse individuell begleitet.

Durch die automatisierte Analyse von Kundenbedürfnissen und Produkteigenschaften ist es der Software, die in wesentlichen Teilen auf künstlicher Intelligenz (ARIE) aufgebaut ist, möglich, Kundenanfragen individuell zu beantworten. Dies passiert durch präzise, bedürfnisorientierte Produktvorschläge und eine Anpassung der Oberfläche an den jeweiligen Betrachter. Daten werden dabei anonym behandelt und immer nur im Rahmen der aktuellen Interaktion genutzt. Erfahrungswerte können dennoch von einem Projekt auf das nächste übertragen werden und sorgen so für einen stetig steigenden Grad der Automatisierung und Skalierbarkeit bei sinkenden Kosten.

Der Prototyp wurde in einem ersten Kundenprojekt für die Porsche Holding Salzburg entwickelt und zB auf der Vienna Autoshow 2017 und im Rahmen der "Startup Factory Salzburg" einer breiten Öffentlichkeit vorgestellt.

Besonders geeignet für (aber nicht beschränkt auf) die Anwendung in online-basierten Handelsplattformen, soll der Prototyp in den nächsten zwei Jahren an weitere Kunden vertrieben werden, um Qualität, Kundennutzen und Automatisierungsgrad von weiteren Kundenintegrationen zu steigern. Dabei steht die Optimierung der wirtschaftlichen Abläufe und Begleitprozesse (Kundensupport, Qualitätskontrolle, Vertrieb) klar im Vordergrund.

Der Vertrieb soll durch die Ansprache der Zielgruppe auf Messen, auf direktem Wege und durch die Nutzung des Netzwerks passieren. Des weiteren soll eine Vertriebspartnerschaft die schnelle Vermarktung an einen größeren, homogenen Kreis von Kunden ermöglichen.

### Abstract

Fact Ai KG developed a software solution which is able to individually guide and support consumers by supplying the information they need to make an informed buying decision. This allows our customers to transfer and also expand their sales knowledge to online environments.

Using artificial intelligence ("ARIE"), the software automatically analyses customer needs and product information. By matching them, it is able to individually answer customer requests and adapt interface and product information displays to the customers' needs. All data is used anonymously. Learnings which improve the precision of our recommendation model can be transferred from one project to another and lead to an increasing degree of automation and scalability, improving overall quality while decreasing implementation costs.

The current prototype was developed (not exclusively) for Porsche Holding Salzburg and officially presented at the Vienna Autoshow 2017, "Startup Factory Salzburg" and other events.

Set goal for the coming two years is a further improvement of the software's quality, usability and degree of automatization by integrating it in additional online-based commercial platforms. Another focus is the optimization of the surrounding business infrastructure (customer support, quality assurance, sales) within Fact Ai.

Fact Ai is planning to meet its target customers at conventions and trade fairs but also contact them directly by using and developing the existing network. Additionally, a sales partnership is planned to allow catering a set of homogenous customers.

### **Projektpartner**

- Fact AI GmbH