



**Prolytic** bietet als Lösungsarchitekt im Demandmanagement seinen Kunden Produkte für die aktive Steuerung der Nachfrage auf Basis praxisbewährter wissenschaftlicher Modelle. Gegründet als spin-off der Wirtschaftsuniversität Wien, basieren die Softwarelösungen und Dienstleistungen auf mehr als zehnjährigen Forschungsarbeiten in den Bereichen Revenue-Engineering und Marketing-Engineering.

**ProDeli** ist eine Marketing-Engineering-Software und stellt einen völlig neuen Ansatz für die Betrachtung von Kundenwünschen, Unternehmenspositionierung, Wettbewerbsanalyse und Marktsimulation dar. **ProPrice** ist eine Revenue-Engineering-Software und bietet Unternehmen auf Basis der Analyse von Verkaufsdaten die Optimierung von Preisen und Promotions.

copyright: Prolytic 2007

Prolytic - Marketing Engineering, Consulting & Software

Address: A-1220 Wien, Donau-City-Strasse 1  
Phone: +43 1 20 501 17100  
Fax: +43 1 20 501 17900  
E-mail: office@prolytic.com

KUNDEN - MANAGER - INNOVATIONEN

>prolytic  
DEMAND MANAGEMENT

www.prolytic.com

>prolytic  
DEMAND MANAGEMENT



**Michael Krammer**  
CEO / One GmbH

«Man muss Marktsegmente und Regionen genau anschauen. Wo man schon stark ist, arbeitet man mit anderen Angeboten, als dort, wo man unterrepräsentiert ist. Daraus ergeben sich auch viel differenziertere Vertriebsstrategien. Wir müssen weg vom Gießkannenprinzip hin zu einer zielgenauen Marktbearbeitung. Mit ProDeli und der analytischen Kompetenz von Prolytic haben wir eine hervorragende Basis um unsere Zielgenauigkeit bei neuen Tarifen wesentlich zu steigern.»

**DI Dr. Norbert Deweis**  
ehem. Geschäftsführer / ASFINAG Verkehrstelematik GmbH



» «Wir haben eine Vielzahl von aktuellen Verkehrsdaten, von Wetter/Straßenzustand bis hin zu Verkehrsstau. Welche Verkehrsdaten die Autofahrer wirklich benötigen, konnten wir mit ProDeli für die einzelnen Verkehrssegmente genau analysieren.»

**Mag. DDr. Karl Gollegger**

Geschäftsführer / Verbund-Austrian Power Sales GmbH



«Die detaillierte Kenntnis der einzelnen Marktsegmente und das exakte Erkennen der Bedürfnisse zusammen mit der Möglichkeit, die Erfolgsaussichten von Angebotsformen zu simulieren, stellt einen völlig neuartigen Ansatz dar, um dem Kunden noch mehr Nutzen zu bringen.»

**Prok. Mag. Bernd Färber**

Leitung Marketing / Raiffeisen Landesbank Vorarlberg



» «Mit Prolytic konnten wir nicht nur einige Vermutungen über unsere Produktstrategien bestätigen, sondern haben auch einige überraschende Erkenntnisse über die Kundenpräferenzen gewonnen. Wir wissen nun, wo der Hebel anzusetzen ist.»

**Ing. Theodor Hebnar**

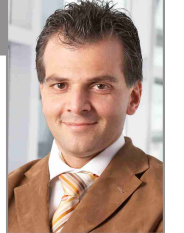
Geschäftsführer / Stadt Wien - Wiener Wohnen Kundenservice GmbH



«Fragen halten sich nicht an gedruckte Berichte. Mit ProDeli erkennen wir Strukturen und wissen wo wir den Hebel für Verbesserungen ansetzen können. Die interaktive Analyse der vorhandenen Datenbasis ist dafür ein unschätzbare Vorteil.»

**DI Thomas Wedl**

ehem. Director Marketing / tele.ring



» «Mit ProDeli haben wir klar die Schlüsselattribute gefunden, um am Markt erfolgreich anzugreifen. Ob Formel 10 oder ÄtSch: Jeder Tarif lässt sich in der Software bereits vorab perfekt simulieren. Zusätzlich gibt die zielgruppenspezifische Analyse von Angebotspaketen jenes Maß an Sicherheit, die für eine Produkt-Einführung absolut notwendig ist. So bleiben Flops erspart.»

**Bmst. Ing. Peter Kerschbaumer**

Geschäftsführer / Maba Fertighaus GmbH



«Die Software bildet einen völlig neuen Ansatz für die Betrachtung von Kundenwünschen, die Unternehmenspositionierung und Mitbewerbsanalyse. Mit der Marktsimulation können die Teilnutzenwerte für die einzelnen Produktattribute exakt festgestellt werden.»

**Dr. Hannes Ametsreiter**

CMO / mobilkom austria AG



» «Die Dynamik der Mobilfunkbranche verlangt es, ständig nach den Anforderungen des Marktes optimierte Angebote zu entwickeln. Auch wenn man als Marktführer über umfangreiches Wissen verfügt: ProDeli zusammen mit der engagierten Projektarbeit von Prolytic hat uns wichtige Erkenntnisse über Marktsegmente und die Erfolgsaussichten neuer Tarife gebracht.»