



## Teil einer Vision

Entdecken Sie die Möglichkeiten der COSIMA<sup>B2B</sup> Technologie in Ihrem E-Procurement-Store. Tiefe Personalisierung und vollständig automatisierte Angebotsgenerierung garantieren Ihnen mehr Kundenzufriedenheit bei höherer Effizienz.

Sie möchten mehr über COSIMA<sup>B2B</sup> erfahren? Weitere Informationen finden Sie unter [www.mycosima.com](http://www.mycosima.com) und [www.forsip.de](http://www.forsip.de).

## Das COSIMA<sup>B2B</sup>-Team

PROJEKTLEITER  
Prof. Dr. Werner Kießling

MITARBEITER  
Dipl.-Inf. Sven Döring  
Dipl.-Math. oec.  
Stefan Fischer

UNIVERSITÄT AUGSBURG  
Institut für Informatik  
Lehrstuhl für Datenbanken  
und Informationssysteme  
Universitätsstr. 14  
86135 Augsburg

KONTAKT  
Tel +49 (0)821-598 31 12  
Tel +49 (0)821-598 21 66  
Fax +49 (0)821-598 22 74  
[cosima@forsip.de](mailto:cosima@forsip.de)  
[www.mycosima.com](http://www.mycosima.com)

Unterstützt von



In nahezu jeder Zukunftsvision trifft man auf intelligente Computer, die mit dem Menschen reden, auf ihn eingehen, seine Bedürfnisse erkennen und seine Wünsche erfüllen. Der Bayerische Forschungsverbund für Situierung, Individualisierung und Personalisierung in der Mensch-Maschine-Interaktion (FORSIP) bietet Forschern aus verschiedensten Wissenschaftsbereichen eine Plattform zur Verwirklichung dieser Vision. Hier arbeiten Experten aus der Sprach- und Bildverarbeitung, der Systemtechnologie, der künstlichen Intelligenz und aus dem Datenbankbereich sowie Spezialisten für betriebliche Anwendungen zusammen an der Zukunft der Mensch-Maschine-Interaktion.

Gefördert durch  
das Bayerische  
Staatsministerium  
für Wissenschaft,  
Forschung und Kunst

### SPRECHER

Prof. Dr. Werner Kießling  
Universität Augsburg

### REFERENTIN

Dr. Sibylle Peuker  
abayfor

Arcisstr. 21  
80333 München

### KONTAKT

Tel +49 (0)89-289 225 38

Fax +49 (0)89-289 225 89

[info@forsip.de](mailto:info@forsip.de)

[www.forsip.de](http://www.forsip.de)



# COSIMA<sup>B2B</sup>

Vollautomatischer Verkaufsagent  
für effizientes E-Procurement



Jürgen Heidele Kommunikationsdesign

Mitglied der Arbeitsgemeinschaft der Bayerischen Forschungsverbünde





Leichtigkeit, Bewegung und Individualität sind Eigenschaften, die Menschen beim Tanz auszeichnen. Harmonisch, spielerisch und mit allen Sinnen sollte auch die Interaktion zwischen Mensch und Maschine funktionieren. Eine Vision, an der zahlreiche Wissenschaftler bei Forsip arbeiten.

## Unser vollautomatischer Verkaufsagent reduziert Ihre Kosten!



### Wir bieten durch unsere innovative Spitzentechnologie:

- Tiefe Personalisierung
- Verhandlungskomponente
- Flexibles Rabattsystem
- Cross/Up/DownSelling
- Verkaufspsychologischen Dialog
- Emotionales Verkaufen

Unsere Technologie ist kompatibel zu E-Procurement-Standards wie **BMEcat** und **eCI@ss**.

### Wir arbeiten komponentenbasiert mit IT-Standards wie:

- J2EE
- XML
- Java
- WebStart
- FIPA-OS

### Technologiebausteine von COSIMA<sup>B2B</sup>

#### PREFERENCE PRESENTATION

Situative Qualitätsbewertungen der Produkte in Relation zu den Kundenwünschen bilden die Grundlage für eine verkaufpsychologisch fundierte Produktpräsentation und gezielte Empfehlungen unter Berücksichtigung von Verkäuferpräferenzen.

#### PRICE GENERATION

Ein flexibles Rabattsystem bietet die Abbildung bzw. Integration jeder Business-Logik und sorgt für eine personalisierte Online-Preisberechnung.

#### PREFERENCE BARGAINER

Situativ wird nach dem ersten Angebot mittels verschiedenster Verhandlungsstrategien intelligent mit dem Kunden um den Inhalt des Warenkorbs gefeilscht. COSIMA<sup>B2B</sup> beherrscht dabei auch Techniken wie Up-/Cross-/ und Down-Selling.

#### PERSONALIZATION MANAGER

Intuitiv zu bedienende Administrationsoberflächen bieten eine komfortable Verwaltung von Personalisierungsparametern sowie eine Schnittstelle für Marketinganalysen.

#### PREFERENCE SEARCH ENGINE

Suchpräferenzen werden mittels weicher Anfragen ausgewertet. Beste Alternativen werden geliefert, falls kein perfektes Match möglich ist.

#### PREFERENCE REPOSITORY

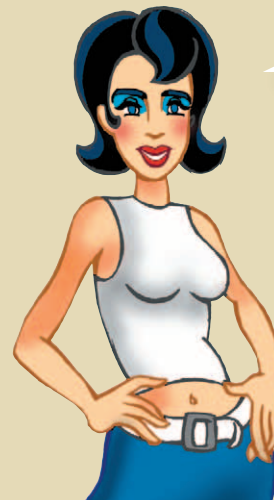
Die situativen Präferenzen des Kunden werden dauerhaft gespeichert. Dies ermöglicht eine proaktive Berücksichtigung von Benutzerwünschen.

#### AVATAR (OPTIONAL)

Ein animierter virtueller Verkäufer präsentiert freundlich die Suchergebnisse und dient als lebendige Identifikationsfigur für Ihren E-Procurement-Store.

#### SPRACHAUSGABE (OPTIONAL)

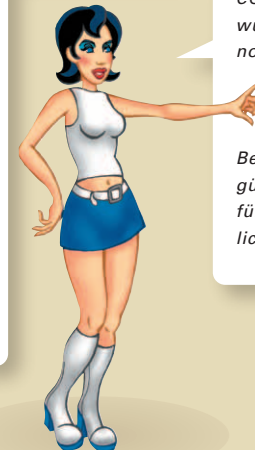
Über Lautsprecherausgabe oder in der Benutzeroberfläche wird der Benutzer verkaufpsychologisch geschickt auf Basis natürlicher Sprache informiert.



*COSIMA: „Ich kann Ihnen fast genau das gewünschte Regal anbieten. Es ist aus Edelstahl, genau 2,20m hoch und wiegt weniger als 100kg.*

*Das sollte nach Abzug von Internet- und Stammkundenrabatt den Preis von 350 Euro rechtfertigen. Die von Ihnen immer gewünschte Vor-Ort-Lieferung ist bereits berücksichtigt und kostet Sie nichts zusätzlich.“*

*KUNDE: „Für 640 Euro würde ich zwei Regale nehmen.“*



*COSIMA: „Für 680 Euro würde ich Ihnen sogar noch vier Einschubfächer dazugeben – ein Spitzenpreis. Ich kann Ihnen bei Bedarf aber auch ein günstigeres Stahlregal für 220 Euro mit ähnlichen Maßen anbieten.“*

*KUNDE: „Dann möchte ich doch lieber die Edelstahlregale mit Einschubfächern für den zugegebenermaßen fairen Preis.“*

*COSIMA: „Gerne, wir halten Ihnen das Angebot vier Wochen frei. Kann ich heute sonst noch was für Sie tun?“*

