

# Centros Case Study

KI-basierte Lead Generation für persönliche Neukunden-Ansprache

Branche: Financial Services



# centros

AI-NATIVE BUSINESS SOFTWARE

## Aufgabenstellung

Ein Unternehmen aus der Finanzbranche möchte ihre Kunden-Berater mit qualifizierten Leads für potenzielle Neukunden versorgen. Auf diesem Weg sollen die Berater von zeitraubenden Analyse- und Recherche-Tätigkeiten entlastet werden und stattdessen mehr Zeit für den persönlichen Kundenkontakt gewinnen.

## Herangehensweise & Lösung

Im Rahmen eines Data Thinking Workshops wurden zunächst die relevanten Markt-Signale und Daten-Merkmale definiert. Für alle Signale und Merkmale wurden Datensammlungs-Komponenten aus dem öffentlichen Internet und nicht-öffentlichen Datenbanken implementiert, welche ihre Daten in einen mehrstufigen Qualifikations-Prozess auf Basis semantischer KI Komponenten übergibt. Der Kundenberater erhält eine Liste mit Zielkunden.

## Ergebnis

Durch die Entlastung von Routine-Tätigkeiten können die Kundenberater mehr Zeit für die persönliche Betreuung aufbringen, was einen wichtigen Beitrag zu **steigenden Umsätzen** und **höherer Profitabilität** leistet.

## Eingesetzte Technologien, Methodiken & Produkte

- Infrastruktur: Hetzner IaaS (virtuelle Cloud Server) (2 vCPU, 4GB vRAM)
- **Centros AI Cloud Stack** als „KI Betriebsumgebung“
- Centros public Data Agent, diverse textbasierte semantische KI Module (aus dem **Centros AI Model Store**)
- Event-basierte **centros Microservice Architektur** mit containerisierten Software Bausteinen („cloud native“)
- **Domain Driven Design Workshop** zur Modellierung der Geschäftslogik / des Geschäftsprozesses
- **Event Storming Workshops** zur Übersetzung der fachlichen Anforderungen in Software Anforderungen

## Mehr erfahren? Ihr Ansprechpartner

Dr.-Ing. Christian Gilcher

Senior Solution Architect

+(49) 631 343 591 43

[christian.gilcher@centros.cloud](mailto:christian.gilcher@centros.cloud)

<https://centros.cloud>

