

deepsearch Partnerwebinar



Warum jetzt?

- ✓ **Schnell startklar:** Branchenlösung trifft auf sofort nutzbare Templates für die häufigsten Prozesse.
- ✓ **Souverän und nachvollziehbar:** Datenhoheit und jede Entscheidung bleibt Schritt für Schritt transparent.
- ✓ **Sie bestimmen den Automatisierungsgrad:** End-to-End oder mit Human in the Loop.
- ✓ **Flexible Technologievielfalt:** Integrierte Module wie LLMs, OCR zur Anhangserkennung, ASR und TTS uvm.
- ✓ **Nahtlos integrierbar:** Als Enabler fügt sich deepassist connect nahtlos im Hintergrund ein und ist mit jedem zukünftigen System kompatibel (REST-API).



Warum jetzt?

3 Energieversorger letzten 3 Monate

- ▶ Hohe Mitarbeiterauslastung durch Datenaufbereitung für bestehende Prozesse.
- ▶ Kunden versendet vermehrt Dokumente die manuell klassifiziert werden.
- ▶ Keine Zeit, Know-How und Ressourcen für Eigenentwicklung.
- ▶ Hohe Serviceanforderungen der Kunden über 2 Hauptkanäle: Telefon & E-Mail.

72% des Umsatzes
stammt von
Bestandskunden.

Über 1/3 der
Kund:innen sind
wechselwillig, nach
einer einzigen
schlechten Service-
Erfahrung.

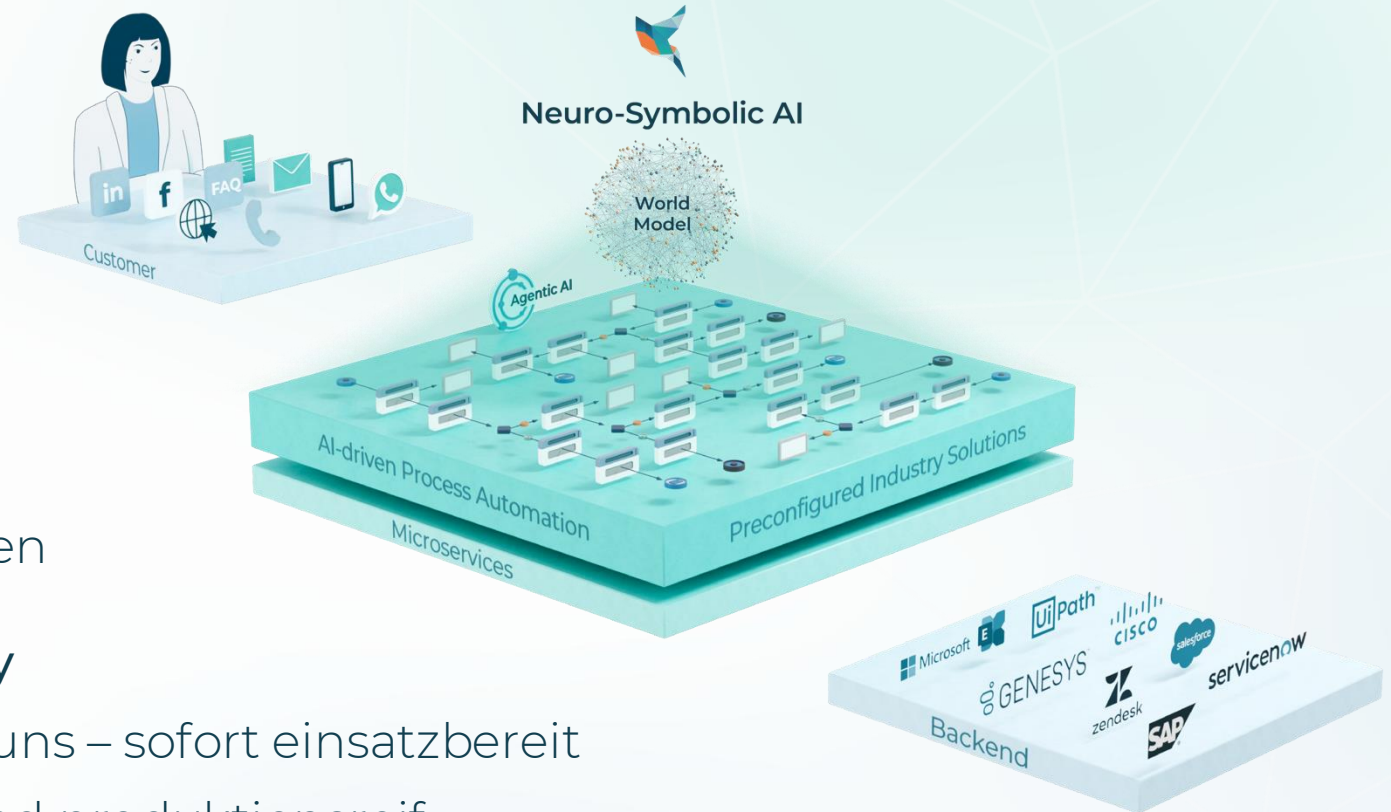
Neukunden
anzuworben
ist **7 Mal teurer** als
Bestandskunden-
Up-Selling.



Zwei Wege zum Ziel

Option 1: Make

- ✓ Vortrainiertes Sprachmodell für EVUs
- ✓ Sicher Erkennung des Geschäftsprozesses ohne Halluzinationen
- ✓ Maximale Kontrolle und Flexibilität
- ✓ Ideal für Teams mit eigener Entwicklungskompetenz & -ressourcen



Preferred Option 2: Buy

- ✓ Fertige Lösung von uns – sofort einsatzbereit
- ✓ Maßgeschneidert und produktionsreif
- ✓ Nahtlose Einbindung von LLMs, OCR, ASR, TTS und GenAI
- ✓ Ideal für schnellen Einsatz & Ergebnisse
- ✓ Wiederverwendbare Workflow-Management Templates



Ergebnisse mit deepsearch im ersten halben Jahr

-22%

E-Mail
Bearbeitungszeit



Versicherung

-21%

Gesprächsdauer am
Telefon



Energieversorgung

+40%

Automatisierte
Anrufverarbeitung mit
Voicebot



Wasserversorgung

-30%

Average Handling Time



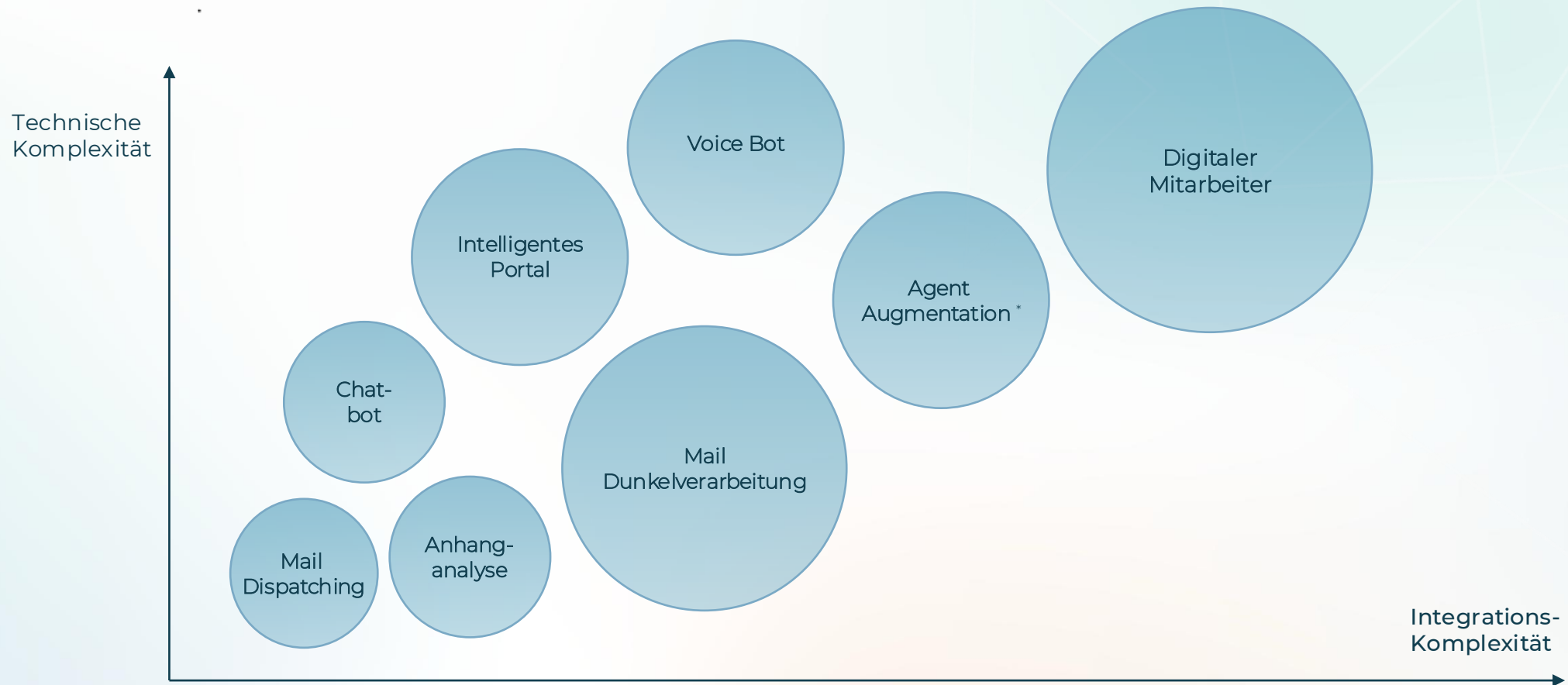
Wohnungswirtschaft



zur Demo



Customer Journey für KI im Versorger-Kundenservice



Die Größe der Kreise : Business Nutzen

* Kunde spricht mit einem Servicemitarbeiter und KI unterstützt den Servicemitarbeiter

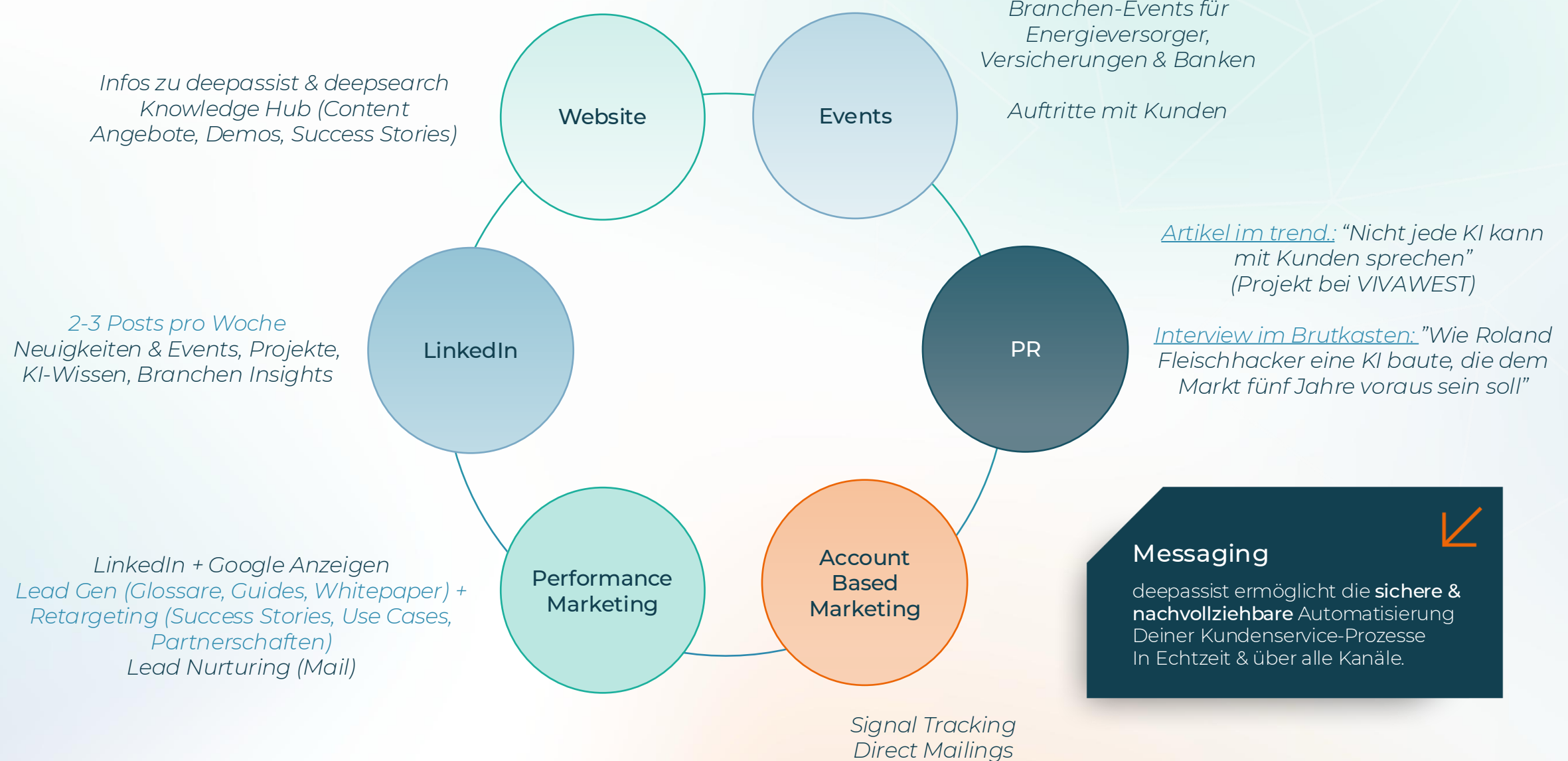


02

Marketing



Kanäle & Maßnahmen



Events 2026 (Auszug) – Messestände, Vorträge, Paneltalks

10. – 12.2.
E-world:
energy & water



19.3. & 20.3.
IFA Insurance Forum
Austria



20.4. & 21.4.
imh Energiekongress
EPCON



16.9.
imh Futurehub:
Versicherungen



16. & 17.9.
Österreichs Energie
Kongress



30.9.
LSZ Digitalisation Summit
(Insurance & Banking)



Sowie weitere Partner-
Veranstaltungen



Partner Co-Marketing

Ziele

- ▶ Brand Awareness steigern
- ▶ Reichweite erhöhen
- ▶ **Social Proof**
- ▶ Awareness für gemeinsames Offering
- ▶ Awareness für gemeinsame Projekt



Vorteile:

Gemeinsame Nutzung von
Ressourcen
+
Teilung der Kosten



Partner Co-Marketing – Beispiel Partner Kampagne

Phase 1: Fokus auf Partnerschaft

- ▶ deepsearch
 - ▶ Partner Spotlight im Knowledge Hub
 - ▶ 2-3 LinkedIn Posts zur Partnerschaft (inkl. Sponsoring)
 - ▶ Nurturing Mailing an MQLs
- ▶ Partner
 - ▶ LinkedIn Post zur Partnerschaft
 - ▶ Artikel im eigenen Kundenmagazin zu gemeinsamen Offering
 - ▶ Veröffentlichung ebenfalls als Blogbeitrag + LinkedIn Post

Phase 2: Fokus auf Projekt

- ▶ deepsearch
 - ▶ Customer Success Story zu gemeinsamen Kundenprojekt im Knowledge Hub
 - ▶ LinkedIn Posts + LinkedIn Anzeigen
 - ▶ Nurturing Mailing an MQLs
- ▶ Partner
 - ▶ Customer Story auf Website
 - ▶ LinkedIn Post
 - ▶ Newsletter
- ▶ Gemeinsame Pressemitteilung

Hinweis: Logo-Nutzung ist erlaubt. Aber: Bitte um Freigabe



Inhalte für Partner auf unserer Website



- ✓ Präsentationen
- ✓ Demo-Content
- ✓ CD-Manual
- ✓ Ansprechpartner

Ausblick: Entwicklung Partner Portal

Individuelle Inhalte zur Partnerschaft, weitere Content-Angebote (Download Center), Deal Registration uvm.



Ansprechpartner



Roland Fleischhacker
CEO

roland.fleischhacker@deepsearch.net



Christoph Kräinkl
CSO

christoph.kraenkl@deepsearch.net



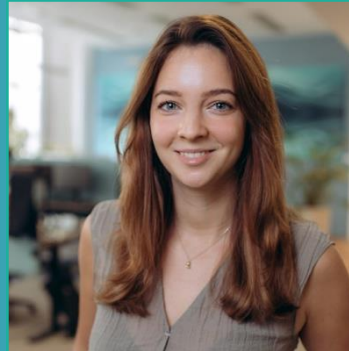
Thomas Hahn
CTO

thomas.hahn@deepsearch.net



Brigitte Benian
Head of Delivery

brigitte.benian@deepsearch.at



Natalie Markl
Head of Marketing

natalie.markl@deepsearch.net



Florian Silberbauer
Senior Sales & Partner Manager

florian.silberbauer@deepsearch.net



Florian Silberbauer | Senior Sales & Partner Manager

florian.silberbauer@deepsearch.net

+43 699 110 60 756

Deepsearch GmbH



www.deepsearch.net | +43 1 352 35 35 | office@deepsearch.net | Fleischmarkt 3–5/16, 1010 Wien

