

Selector.AI

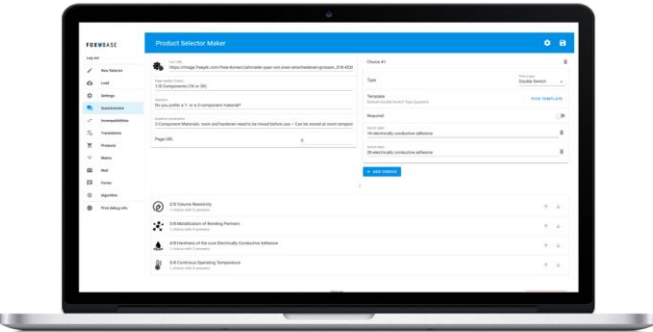
The Knowledge Driven Search Engine

FOX  BASE




Bridging the language gap between companies and customers

Companies

Engineering, Chemical, Workwear, Service, Telecommunication etc.



FOXBASE Selector.AI

-  **Better Qualified Leads**
-  **Shorter Sales Cycles**
-  **Higher Efficiency**

Customers

Engineers, Buyers, Researchers, Distributors, etc.



Meet “CMO-Persona” Mike



Company profile

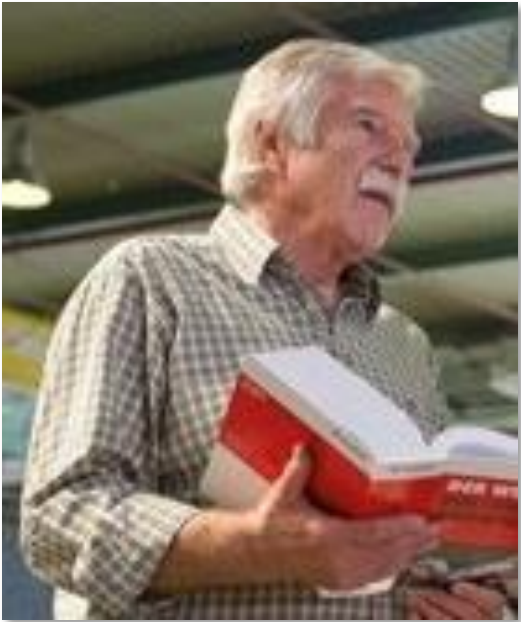
- German “Mittelstand”
- Hidden champion
- Innovative products

Main responsibilities

- Lead Generation
- Brand Recognition
- Digital Channel

Organization driven challenges

Head of Sales



Poorly qualified online leads.

Increasing product portfolio complexity

Retiring Sales People, i.e. Sales Knowledge



Customer driven challenges

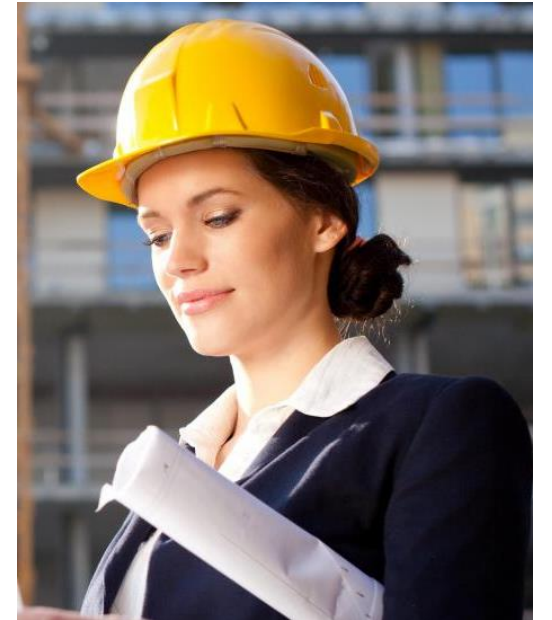


As simple as Amazon.

Find solutions fast and easy, before contacting you.

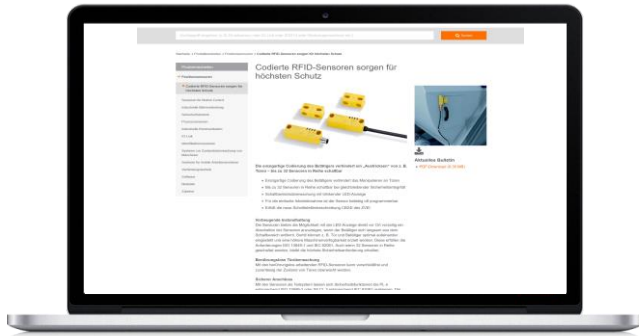
Convenience is just as important as price.

Customers

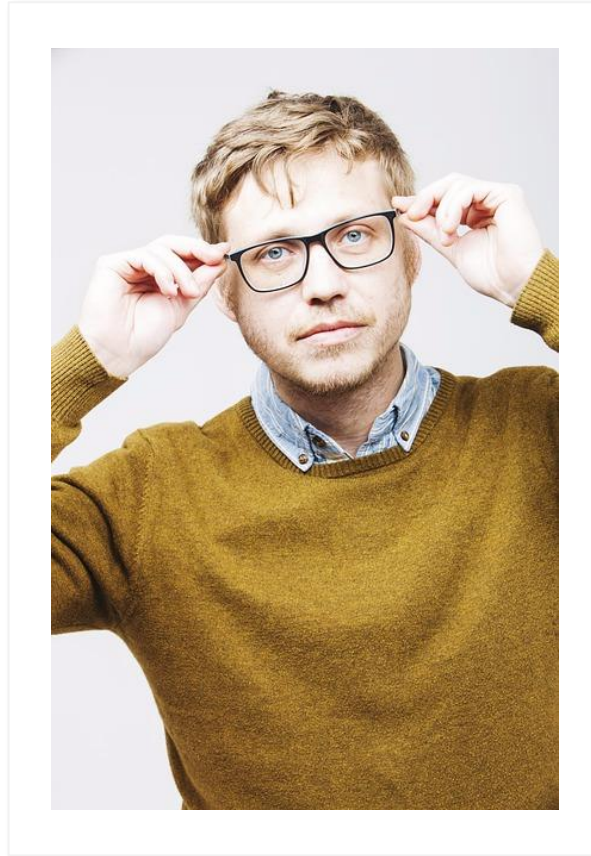
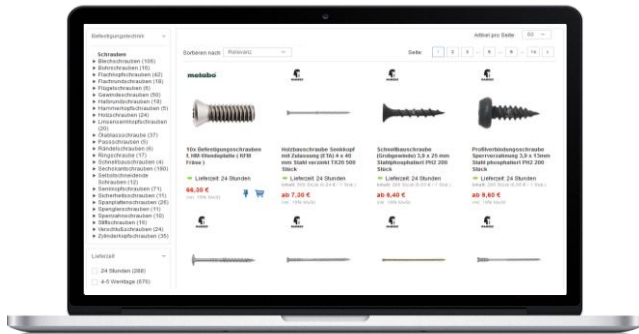


Existing digital B2B sales solutions do not solve the problem

Extensive Content



Online product catalogues



1. No user needs orientation



2. No product recommendation



3. No smart lead-follow-up

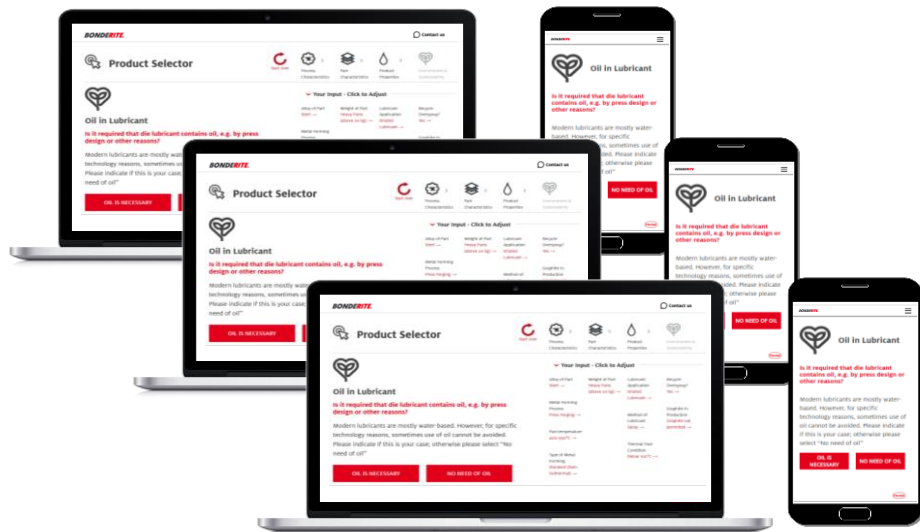


Digitizing sales processes with the FoxBase Selector.AI

FOXBASE Selector.AI

SaaS

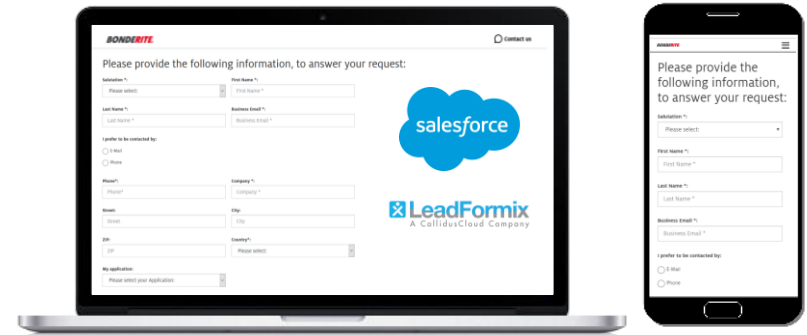
Needs Assessment



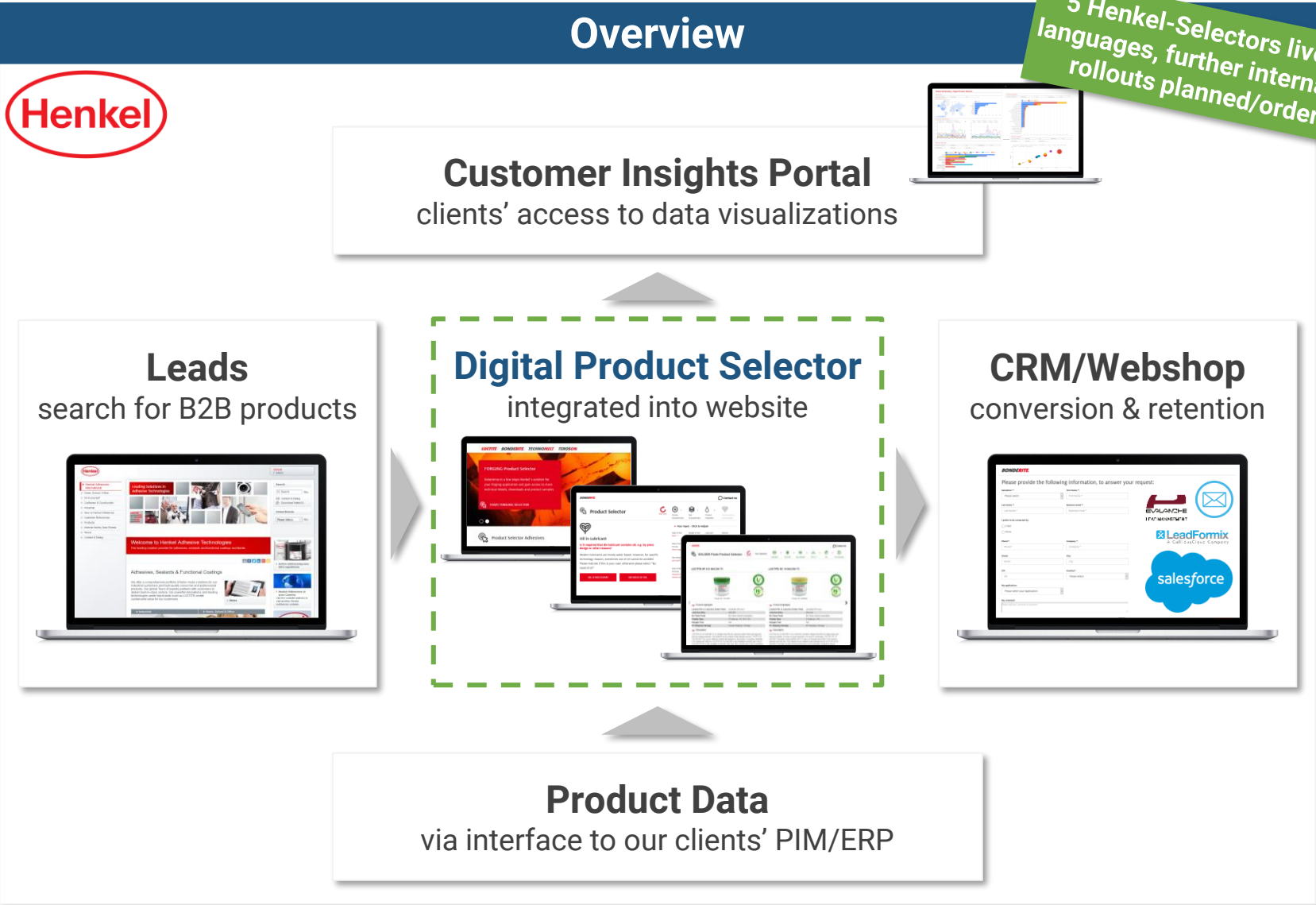
Recommendation



Seamless Process Integration



Example 1: high quality Lead Generation and Conversion



Dr. Salima Douven

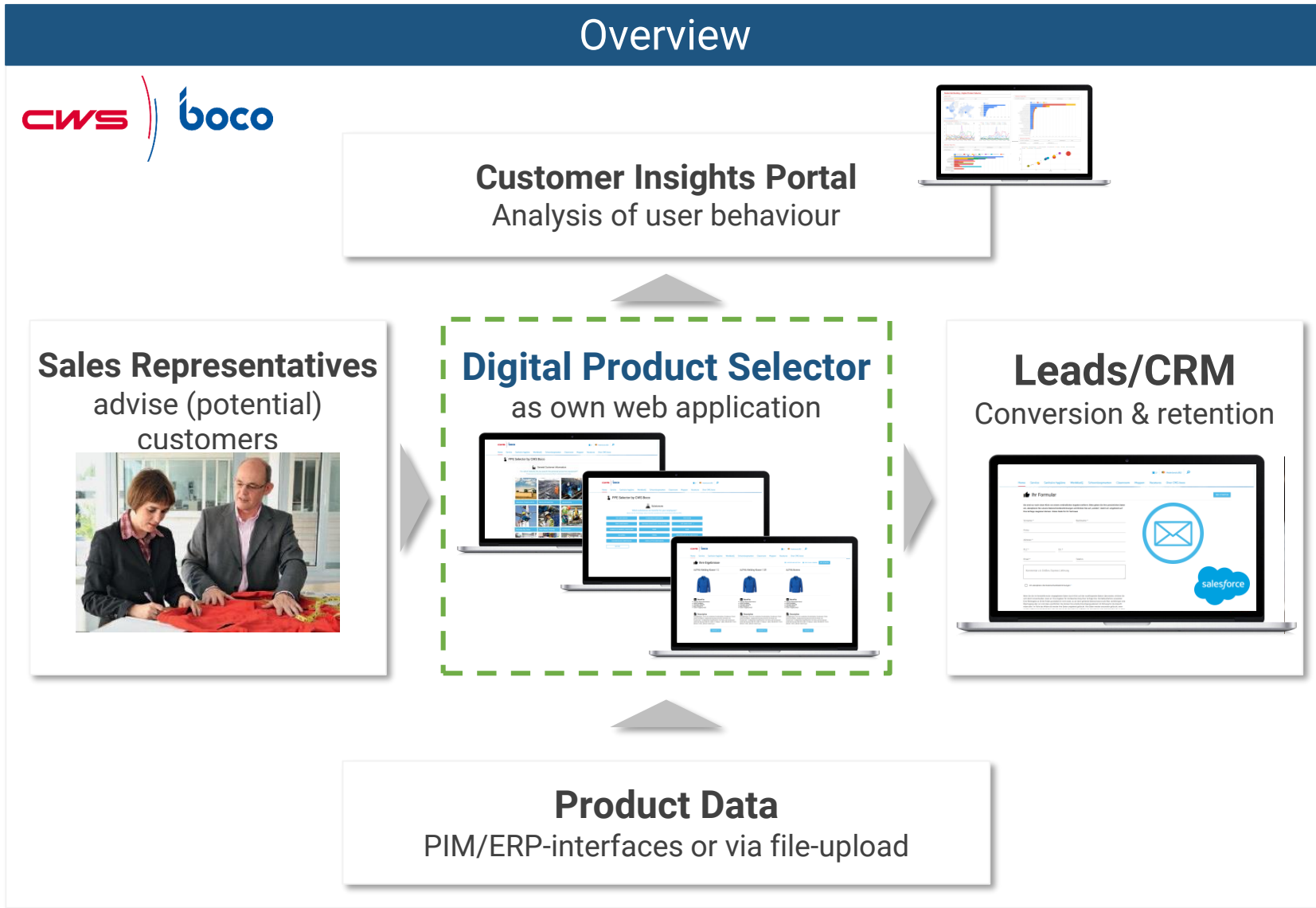


Director Digital Strategy & Operations,
Corporate Digital



"Thanks to the agile approach of FoxBase we have been able to integrate an innovative solution into our systems and integrate it into our application landscape. This was also the way to generate business value from the start."

Example 2: high quality support for Sales Representatives

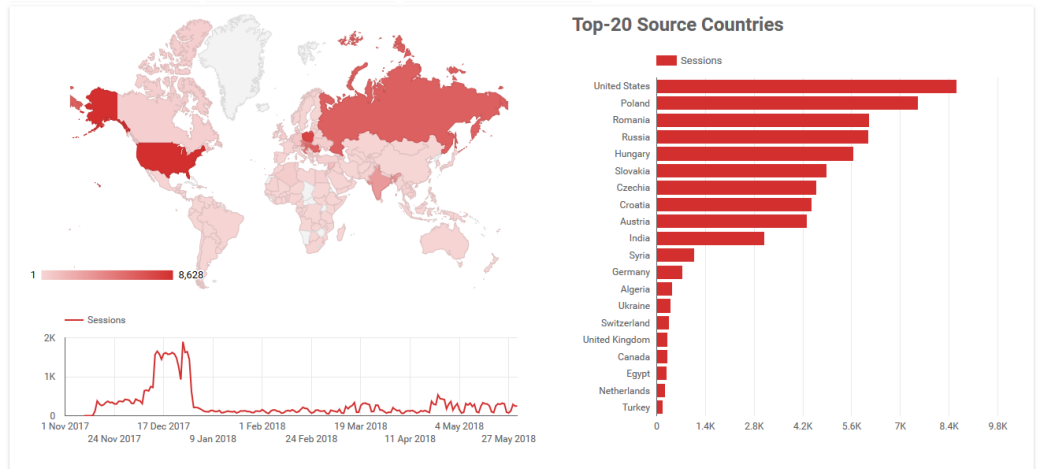


- ## Description
- With support of the **Digital Product Selector** the **Sales Representatives** can find and recommend the best Workwear products easily and fast
 - Via an **interactive questionnaire** the Sales Representatives navigate to a **comparison of the best products**
 - Then the Sales Representatives can **record the interest** of a (potential) customer in a specific product as well as the general customer information via a **form interaction**
 - **Selected form input** will be sent **via mail** to both Sales Representative and customer
 - **Detailed analysis** of customer requirements and user behaviour
 - **Product data** will be integrated via **file upload in the first step**, subsequently the integration is also possible via **interfaces**

Customer Insights: understand demands and future trends

Examples

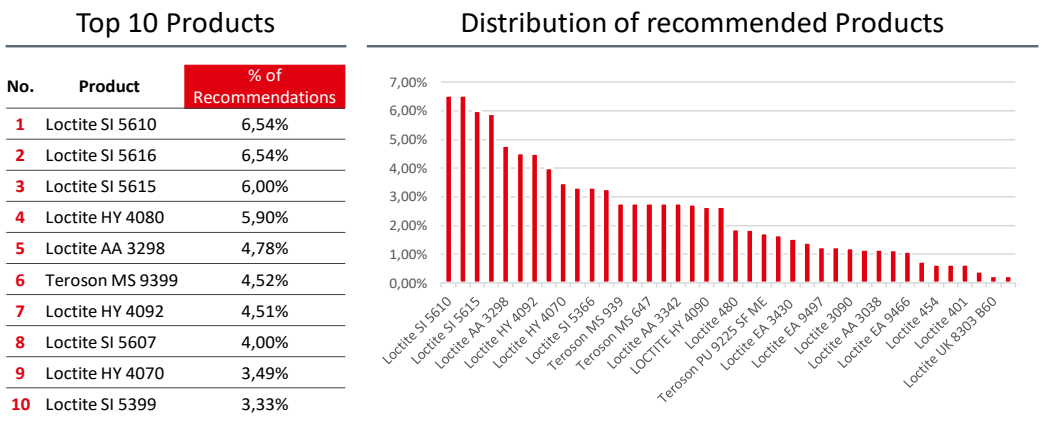
Customer Acquisition



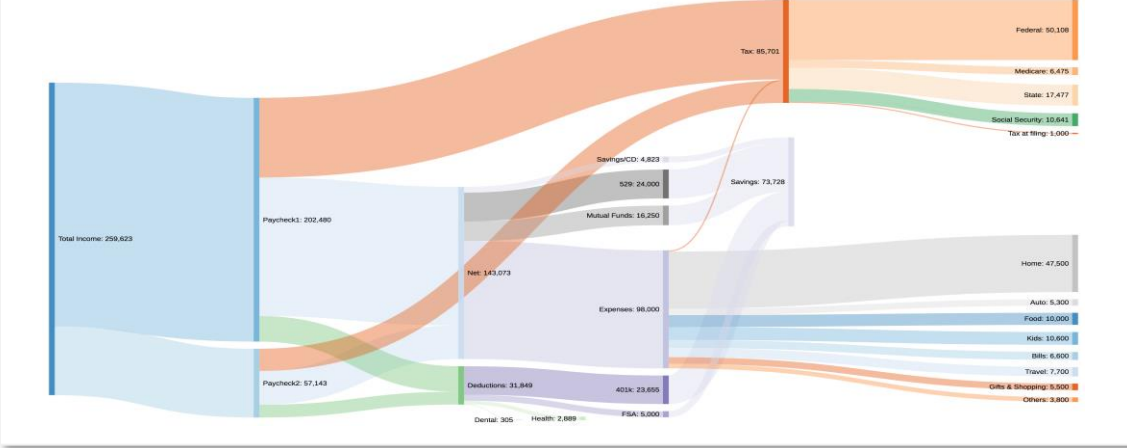
Correlation Analysis

	Metals	Plastics	Wood	Glass	Composites	Coated Metals
Metals	1740	459	103	155	140	180
Plastics	326	1513	88	63	102	65
Wood	79	84	448	43	55	13
Glass	159	85	32	253	25	48
Composites	110	79	30	22	197	20
Coated Metals	98	92	14	32	33	125

Recommended/Clicked Products



Click Combinations

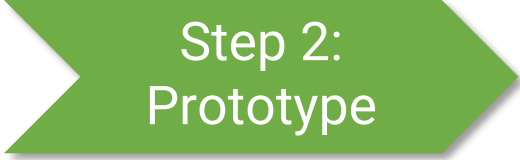


Onboarding Approach

Optional



Design Thinking

A collage of design thinking artifacts including wireframes, sketches, and data tables.

Questionnaire & Products

Screenshots of a questionnaire interface and various brand logo designs.

Analysis and Optimization

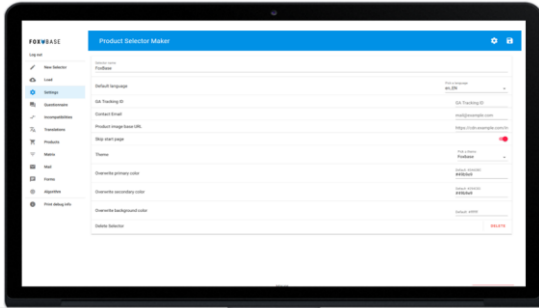
Screenshots of data analysis dashboards showing charts and tables with "Mean value - ordered by evaluation" labels.

Customer Insights

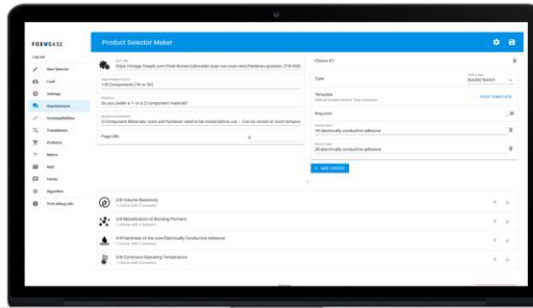
A collection of data visualization charts including world maps, line graphs, and scatter plots.

Easy and fast configuration via complete Self Service

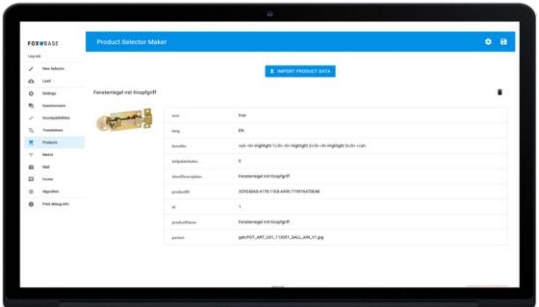
Setup and Integration



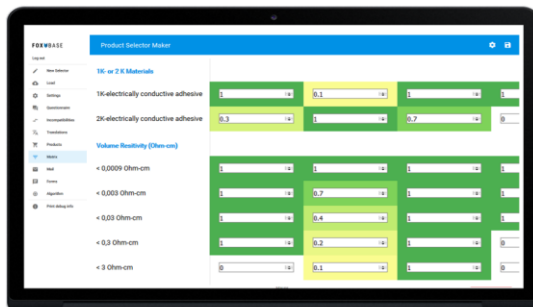
Modelling Conversation



Integration Product Data

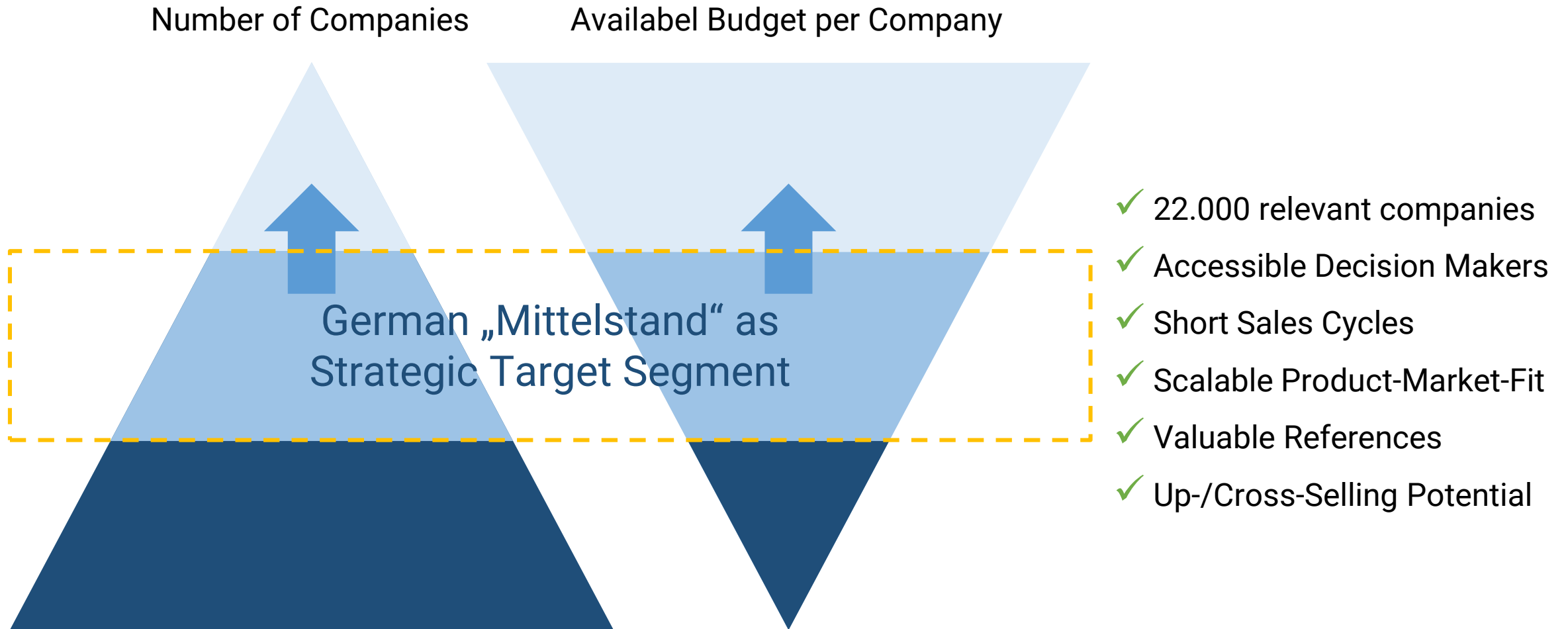


Training the Algorithm



- ✓ Responsive Web App
- ✓ Multi-Language-Support
- ✓ Smart-Forms
- ✓ PDF-Documents
- ✓ APIs
- ✓ CSS-Extensions
- ✓ Algorithms
- ✓ Itemlist calculator
- ✓ ...

Upselling into corporates via German “Mittelstand” references



Already great customers, leads and beneficial partnerships

Examples

Leads

A collection of logos for various companies categorized as 'Leads'. The logos include: BASF (We create chemistry), LIQUI MOLY, PORSCHE, Mercedes-Benz, HELLA, BAYER, TE connectivity, VW, Ford, etex (inspiring ways of living), RWZ (Raiffeisen), WACKER, BOSCH, FREUND, CLARIANT, KNAUF, Hoffmann Group (Tools to make you better), godde, BEKO, edding, KNIPEX, HEROSE, Brütsch-Rüegger Tools, signify, vodafone, cewe-print.de (Ihr Online Druckpartner), HGC COMMERCIALE, Lagardère, rhein kreis neuss, EP: (ElectronicPartner), FALKE, TÜVRheinland, KYOCERA, Ashendorff Medien, and DATEV.

Examples

Customers

A collection of logos for various companies categorized as 'Customers'. The logos include: Henkel (LOCTITE, BONDERITE, TEROSON, TECHNOMELT), LANXESS (Energizing Chemistry), CheMondis, T-Mobile, ifm, CWS, boco, PAGEL (Spezial-Beton), and FD filmmakers (planen - veredeln - umsetzen).

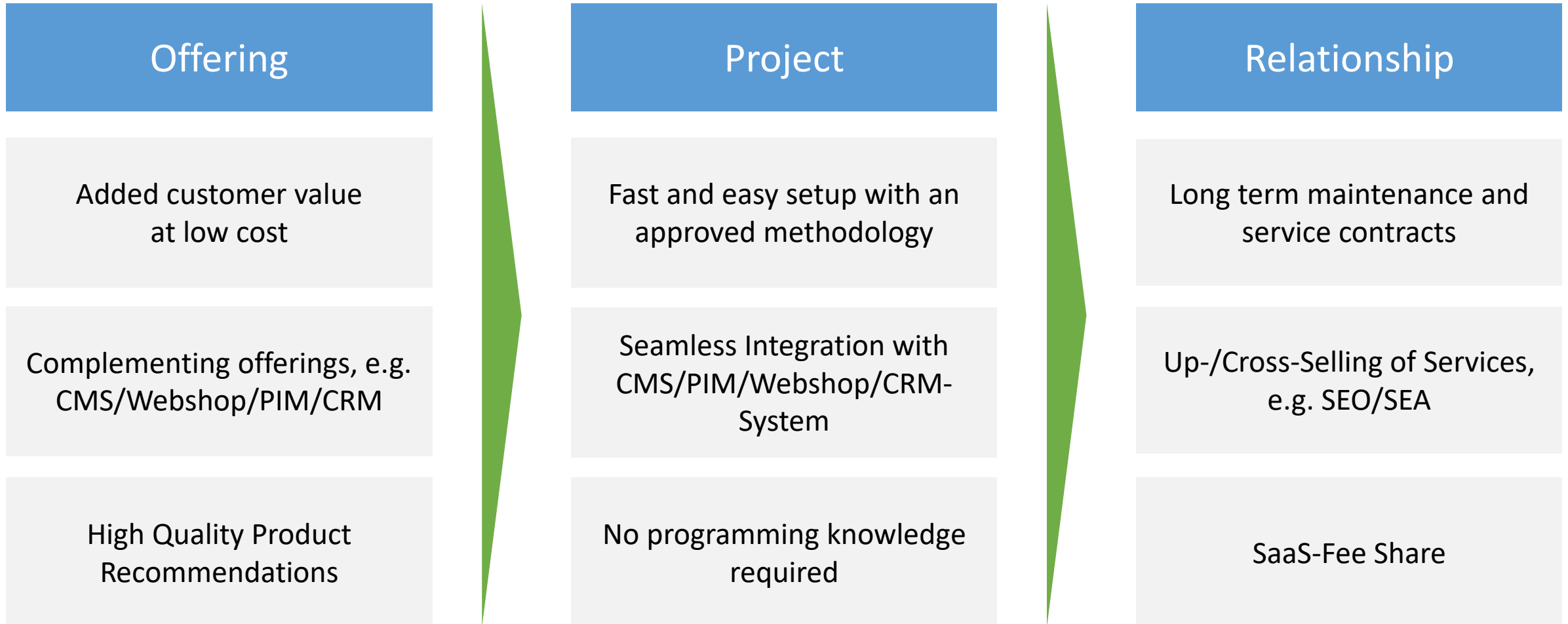
Examples

Partners

A collection of logos for various companies categorized as 'Partners'. The logos include: amazon web services, SAP, TECHBOOST STARTUP (Ein Programm der T-Mobile), AR, fir an der RWTH Aachen, and digihub (Düsseldorf Rheinland, #DWNRW).



Benefits for partners along the entire value chain



FoxBase Team: a great mix of skills and experience

Founding Team

Carsten
CTO



Prior: Senior Manager and founding member Analytics Institute

@ **Deloitte.**
Analytics Institute

IT Fox

Ben
CMO



Prior: Strategic Head Marketing and leader of digital projects

@ **MIGROS**

Marketing Fox



A young and aspiring Team

Bastian
Backend-Fox



Burak
Fullstack-Fox



Konstantin
Design-Fox



Jutta
Marketing-Fox



Nage
Marketing-Fox



Frank
Sales-Fox



Customers (excerpt)



Let's discuss your questions...
...and how to successfully
shape the future together

FOX  **BASE**

Exemplarisch

Arbeitspakete	Monat 1	Monat 2	Monat 3	Ressourcen
Workshop • Vorbereitung, Durchführung und Dokumentation				FoxBase Produkt-/Vertriebsexperten Kunde
Erstellung Prototyp • Fragen und Antworten • Daten und Algorithmus • Test und Validierung				Kunde mit Support durch FoxBase
Markttest und GoLive • Vorbereitung Markttest • Durchführung und Auswertung • GoLive				Kunde mit Support durch FoxBase
Schulung und Support • Schulung • Unterstützung bei Rückfragen				FoxBase Experten Kunde
Projekt Management • Planung und Kontrolle Fortschritt				FoxBase Projektleitung Kunde

Ergebnis

- Der Digital Product Selector zur **einfachen und schnellen Auswahl von Produkten** ist **online und für User zugänglich**.
- Mit dem beschriebenen Vorgehen wird ein umfassender **Know-How-Aufbau** bei ausgewählten **Mitarbeitern unserer Kunden** sichergestellt.
- **Weitere Use-Cases** können so entweder **durch unseren Kunden selbst oder** mit Unterstützung von FoxBase **mit wesentlich weniger Aufwand** umgesetzt werden.

Arbeitspaket 1

Workshop

- Vorbereitung, Durchführung und Dokumentation des Workshops auf Basis der Standardmethodik der FoxBase GmbH
- Ziel ist die Festlegung von:
 - Zielgruppen in Form von Personas
 - Fragebogen & Ergebnisdarstellung
 - Notwendige Produktdaten und Algorithmus-Anforderungen

Arbeitspaket 2

Erstellung Prototyp

- Einrichtung der „Digital Product Selector“-Software:
 - Anpassen von Fragen, Antwortmöglichkeiten, entsprechenden UI-Elementen und einer möglichen Ergebnisdarstellung
 - Definition Algorithmus-Parameter
- Import der notwendigen Servicedaten
- Test und Anpassungen gemäß Feedback

Arbeitspaket 3

Markttest und GoLive

- Vorbereitung des Markttests auf Basis der FoxBase-Standardvorgehensmethodik
- Unterstützung bei der Konzeption und Durchführung des Markttests (Zielgruppe, Zeitrahmen etc.)
- Auswertung, Aufbereitung und Präsentation der Ergebnisse des Markttests

Arbeitspaket 4

Schulung und Support

- Begleitend zur Einrichtung des „Digital Product Selectors“ werden ausgewählte Mitarbeiter unserer Kunden im Umgang mit der Software geschult
- Sowohl während des Markttests als auch während des GoLive stehen FoxBase-Mitarbeiter für Fragen und Anpassungen ständig zur Verfügung

Arbeitspaket 5

Projekt Management

- In enger Abstimmung mit der Projektleitung unserer Kunden wird über die Planung und Kontrolle des Fortschritts sichergestellt, das Onboarding qualitativ hochwertig und effizient durchzuführen.

Selector S

489 € /Monat
(jährliche Abrechnung)

Ein Selektor

CMS Integration

Eine Sprache

Matrixalgorithmus
(typischerweise bis ca. 100 Produkte)

Standardsupport

Lead-Übermittlung via E-Mail

Customer Insights „Standard“

Quartälliche Success-Meetings

+ **Zusätzliche Sprache**
(89€ pro Monat)

Selector M

949 € /Monat
(jährliche Abrechnung)

Selector S



Drei Sprachen

Automatisierung Algorithmus
(bis ca. 2.500 Produkte)

Monatliche Success-Meetings

CRM/Shop-Anbindung

PIM/ERP-Anbindung

+ **Zusätzliche Sprache**
(89€ pro Monat)

Selector L

1.349 € /Monat
(jährliche Abrechnung)

Selector M



Internationales Hosting
(bis zu 5 Regionen)

Unlimitierte Sprachen

Power Algorithmus
(ab ca. 2.500)

API-Access (e. g. Chatbots)

Individuelle Analytics-Analysen

Persönlicher Support
Ansprechpartner

Tailored

Ask us

“Tailored Selector”

Für eine maßgeschneiderte Lösung können Sie uns gerne ansprechen

Unsere Dienstleistungen

Content Management Service

Kunden-Login

Selector-API-Access

Automatisierung des Algorithmus & Optimierung

Maßgeschneiderter Support

Maßgeschneidertes Hosting

Maßgeschneiderte Data Analytics

Maßgeschneiderte Erweiterungen

Unlimitierte Produkte

Unlimitierte Selektoren