






Guten Tag Prenom Surname,

wer ein Fahrrad oder E-Bike kauft, erwartet heute mehr als nur den reinen Kaufprozess. Versicherung, Wartung oder Zubehör sollen genauso einfach funktionieren – und im besten Fall nahtlos ineinandergreifen.

Genau das zeigt unser fiktives Beispiel „Roll & Save“, ein Fahrradhändler, der alle Services rund ums Zweirad anbietet: Kauf, Leasing, Versicherung und sogar Tourenplanung.

Mit Avaya Infinity™ gelingt es Roll & Save, die vielen Kontaktpunkte und Systeme intelligent zu orchestrieren:

-  **Ein Kunde meldet eine Panne im Self-Service-Chat.** Die Plattform erkennt ihn sofort anhand der CRM-Daten.
-  **Eine Service-Mitarbeiterin übernimmt nahtlos,** berät zu Reparatur und entdeckt gleichzeitig eine Upselling-Chance für Zubehör.
-  **Alle Informationen fließen automatisch ins Backoffice,** sodass das Service-Team den gesamten Prozess analysieren und optimieren kann.

Das Ergebnis: keine Brüche zwischen Kanälen, schnelle Hilfe im Problemfall – und gleichzeitig neue Chancen für Kundenbindung und Geschäftswachstum.

Avaya Infinity zeigt, wie KI-Orchestrierungen Kundenerlebnisse transformieren – vom Fahrradhändler bis hin zu komplexen Enterprise-Umgebungen.

**Profitieren auch Sie von den neuen Möglichkeiten
und buchen Sie hier Ihre persönliche Demo!**

Herzliche Grüße

Petra Baldin

Head of Marketing Germany

Webcast



Erfahren Sie mehr über die Möglichkeiten mit Avaya Infinity!

Am 7. November von 10 bis 11 Uhr laden der **CCV und Avaya** zum Online-Event ein! Unser Thema:

"Stärkere Verbindungen aufbauen: Vorteile einer offenen KI-Orchestrierung".

Erfahren Sie, wie Avaya Unternehmen hilft, Kundenverbindungen zu stärken und Geschäftswerte zu schaffen. Unser Online-Event wird anhand von praxisnahen Use Cases die Vorteile demonstrieren, Kanäle, Einblicke, Technologien und Workflows zu vereinheitlichen – offen, flexibel, skalierbar.

[Hier geht's zur kostenfreien Anmeldung!](#)

Blog



**Von der Vorhersage zur Proaktivität:
Wie KI die Kundenerfahrung neu gestaltet | Avaya Blog**

Stellen Sie sich vor, Sie öffnen Ihre E-Mail und finden folgende Nachricht: „Aufgrund Ihres morgigen Flugs nach Florida und der Hurrikanwarnung haben wir Ihren Flug automatisch auf einen früheren Abflug umgebucht, um wetterbedingte Verspätungen zu vermeiden. Ihre Sitzplatzwünsche wurden berücksichtigt und Ihre Mitfahrgelegenheit entsprechend angepasst.“

[Lesen Sie hier](#), wie die Kraft der prädiktiven KI die Kundenerfahrung von einer reaktiven Problemlösung in einen proaktiven Service verwandelt, der Bedürfnisse antizipiert und erfüllt, bevor sie zu Problemen werden.

In Verbindung bleiben



[Nutzungsbedingungen](#) | [Datenschutzerklärung](#)

Sie erhalten diese E-Mail entweder, weil Ihr Unternehmen Avaya-Lösungen verwendet oder, weil Sie ein Interesse an Avaya bekundet haben. Wenn Sie von uns keine Marketing Informationen per E-Mail mehr bekommen möchten oder Ihre E-Mail Präferenzen bearbeiten möchten, klicken Sie bitte [hier](#).

© 2025 Avaya LLC Alle Rechte vorbehalten. Avaya, das Avaya-Logo und alle mit dem Symbol ®, TM oder SM gekennzeichneten Marken sind eingetragene Marken, Marken oder Servicemarken von Avaya, LLC. Alle anderen Marken sind Eigentum der jeweiligen Inhaber.