



## **KI: die neue Intelligenz im Vertrieb**

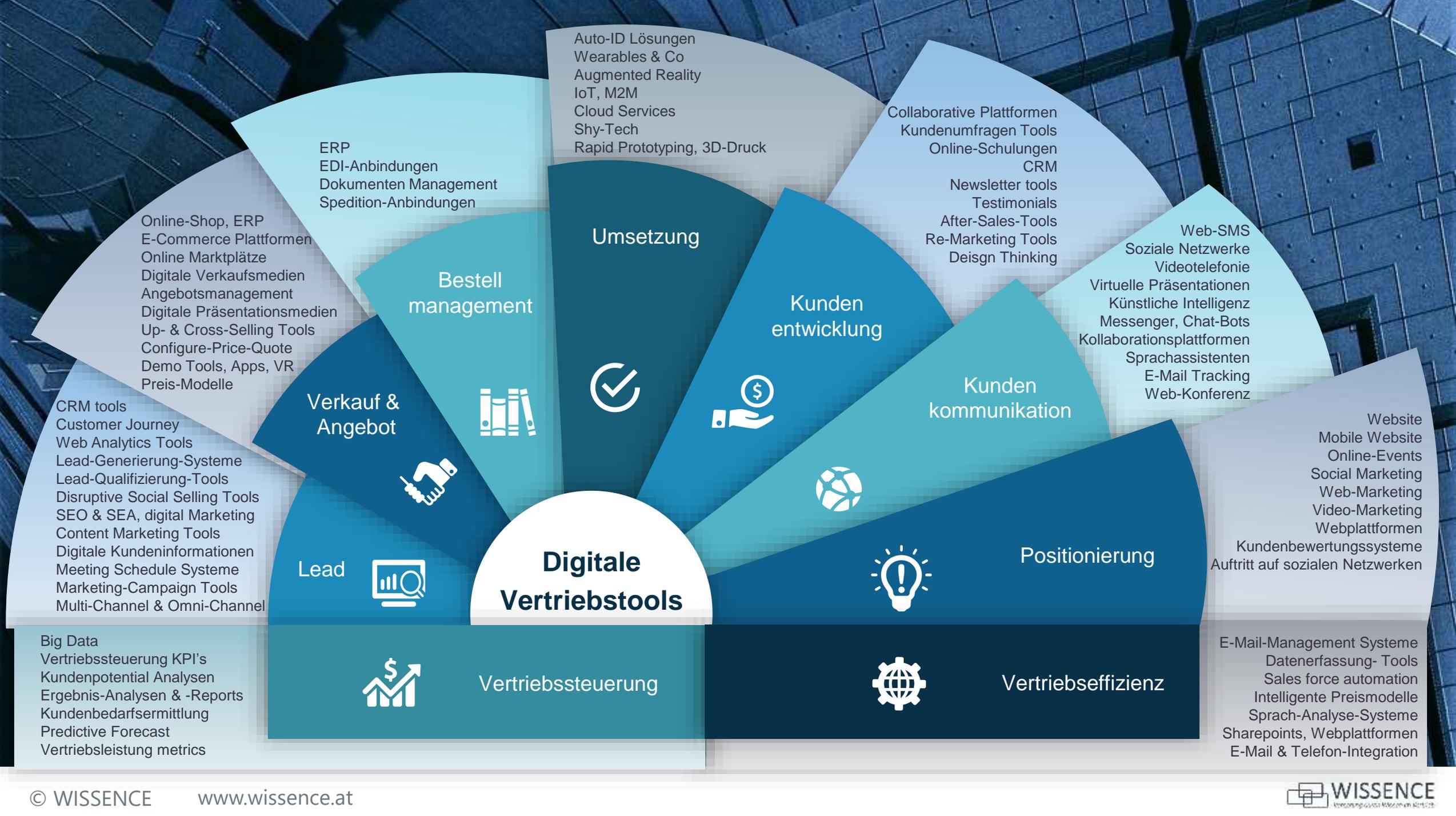
> **80%** erachten die **Digitalisierung** im Vertrieb als sehr **wichtig**

Aber nur **15%** haben eine wirkliche **Strategie**, wie sie Digitalisierung in ihrem Vertrieb umsetzen wollen.

Quelle: Studie FH Wien Digitalisierung im Vertrieb 2019

# es entstehen **NEUE TECHNOLOGIEN** für den **VERTRIEB**





**KI ist die wachstumsstärkste Technologie im Vertrieb und wird schätzungsweise**

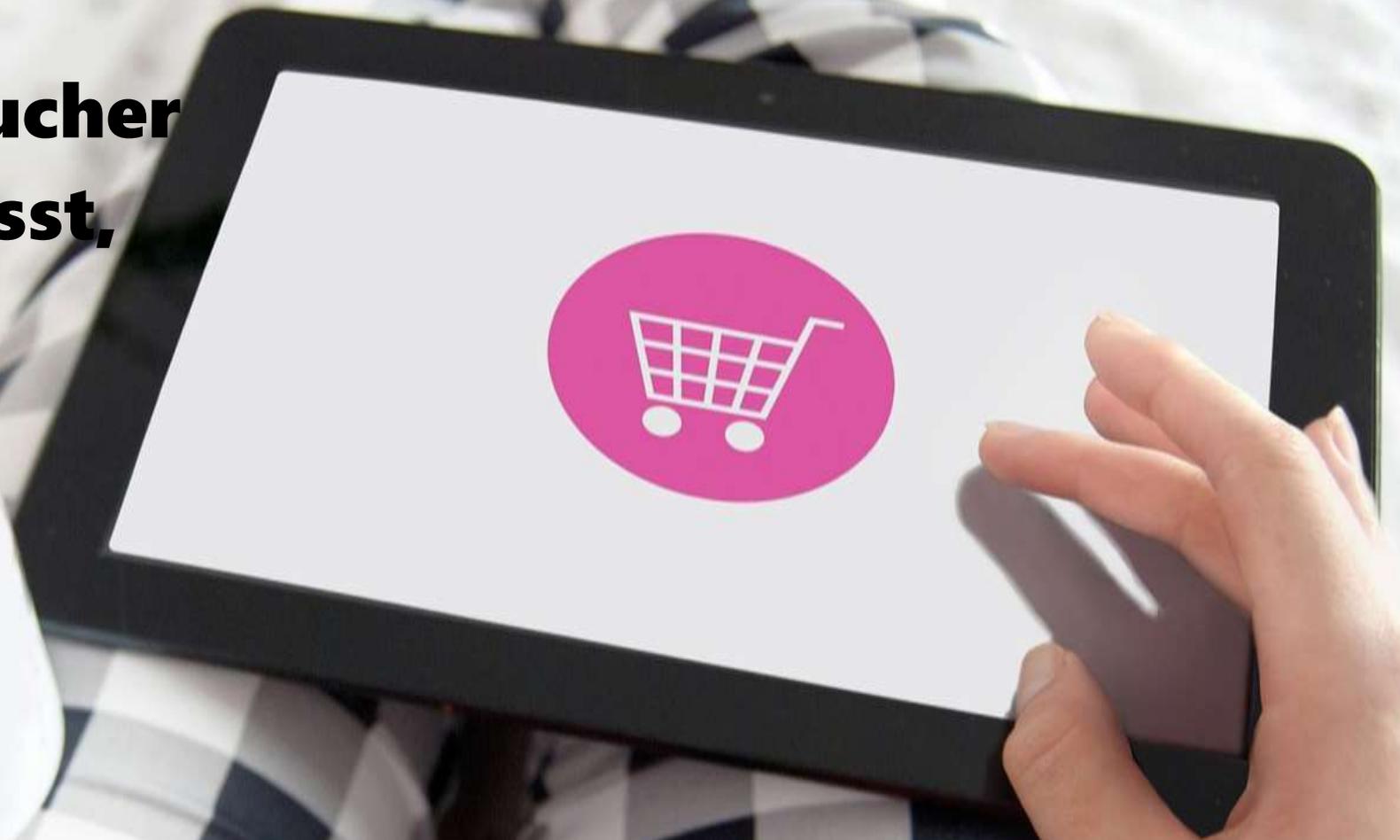
**um 139%** in den kommenden 3 Jahren wachsen.

*Quelle: Salesforce*

# Wir verwenden heute Software und Algorithmen

DIGITALE ASSISTENTEN  
PREDICTIVE ANALYTICS  
INTERNET OF THINGS

**63 %** der Verbraucher  
sind sich nicht bewusst,  
dass sie bereits  
KI-Technologien  
verwenden



Quelle: HUBSPOT



KI ist ein Prozess,  
in dem Maschinen lernen,  
wie man lernt.

# KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

Programme  
mit der Fähigkeit, selbst zu lernen  
und sich menschlich zu verhalten

## MASCHINELLES LERNEN

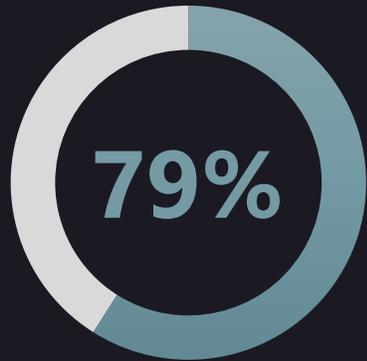
Algorithmen,  
die von Daten lernen und  
sich mit der Zeit verbessern

## KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

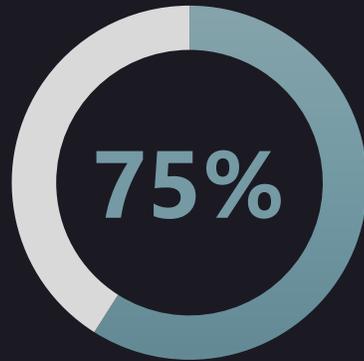
Programme  
mit der Fähigkeit, selbst zu lernen  
und sich menschlich zu verhalten

**> 90%**  
**Vertriebstools**

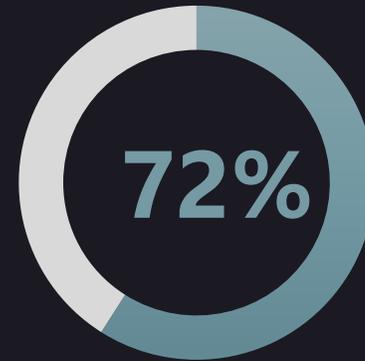
# Die TOP VORTEILE VON KI EINSATZ



Steigert die Effizienz  
und erleichtert die  
Arbeit



Erschließt neue  
Möglichkeiten



Macht das Geschäft  
zukunftssicher



Optimierung  
von Big Data

Quelle: Forbes, The Economist, pwc.com, hbr.org



**ANALYSE**



**MUSTER  
ERKENNUNG**



~~**INTER  
AKTION**~~

**Was kann KI und wo liegen die Grenzen?**



# KI im Vertrieb: ein sehr schnell wachsendes Angebot

## Go-To-Market/Account Targeting



## CRM



## Relationship Optimization



## Scheduling



## Pipeline Management



## SALESHERO\_



## Knowledge Sharing



## Data Analytics



## Lead Engagement



## Sales Enablement/Content Management



## Sales Prospecting & Engagement



## Customer Success



## Proposal Creation



## Price Optimization



## Conversation Intelligence



## Forecast Intelligence



Quelle: Smart Selling Tools



# EASY-TO-USE ZUGÄNGLICH

# HYPE



12,821 views | Jan 2, 2018, 0

## WIRTSCHAFT

SMART LIVING | STELLENMARKT | BLANZ | KARRIERE | DIGITAL

### Why Artificial Intelligence Will Eliminate Sales Jobs

Matthew Cook  
Forbes Agent Leadership

POST WRITTEN BY  
Matthew Cook  
Matthew is the founder and experience in inbound sales

118  
f  
t  
e  
p



Roboter Emma sorgt in einer Kieler Demenzklinik für den Kontakt zu den Bewohnern.  
Quelle: gutenberg-online / Christian Treib

Jeder vierte Beschäftigte in Deutschland verliert seine Tätigkeit durch künstliche Intelligenz, besonders anfällig, Ihnen bleibt nichts...

## HORIZONT

Oracle-Studie: Chatbots haben im Jahr 2020 den Kundendienst übernommen

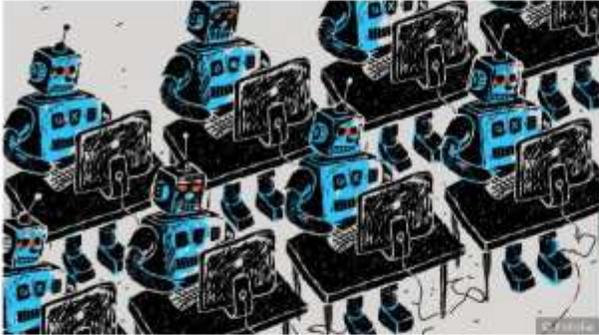
ORACLE-STUDIE

WIRTSCHAFT | AUTOMATISIERUNG

Diese Jobs sind besonders anfällig für den Verlust durch künstliche Intelligenz

Veröffentlicht am 16.02.2018 | Lesedauer: 3 Min.

Von Daniel Eckert  
Finanzredakteur



Chatbots sollen 2020 den Kundendienst übernehmen können.

Wie Smart Services Ihr Unternehmen verändern.

Themenseiten zu diesem Artikel:  
Chatbot Oracle-Intelligenz Frankreich Südafrika  
Deutsche Lufthansa Facebook

Künstliche Intelligenz ist derzeit unbestritten eines der Buzzwords der Tech-Szene. Immer mehr Unternehmen nutzen diese Technologie - vor allem in Form von Chatbots - für Marketing, Vertrieb oder Ähnliches. Zumindest wenn es um die Kundenbetreuung geht, haben Chatbots im Jahr 2020 bereits das Feld übernommen. Das geht aus einer aktuellen Befragung hervor.



**70%** des Einkaufsprozesses sind **VOR** dem Erstkontakt mit dem Vertrieb schon abgeschlossen, ungeachtet des Preises.

# IGNORANZ

A person in a dark hoodie and backpack is walking a tightrope. Above them, a flock of birds is flying. The background is a soft, hazy sky with some clouds. The overall tone is contemplative and balanced.

# KI wird den Vertrieb ergänzen

**DIGITAL**

**KUNDE**

**ANALOG**

## ADMIN 35%

Administration,  
Datenerfassung, Planung,  
Vorbereitung, Kalkulation,  
Angebotserstellung, Service

## 25% AKQUISE

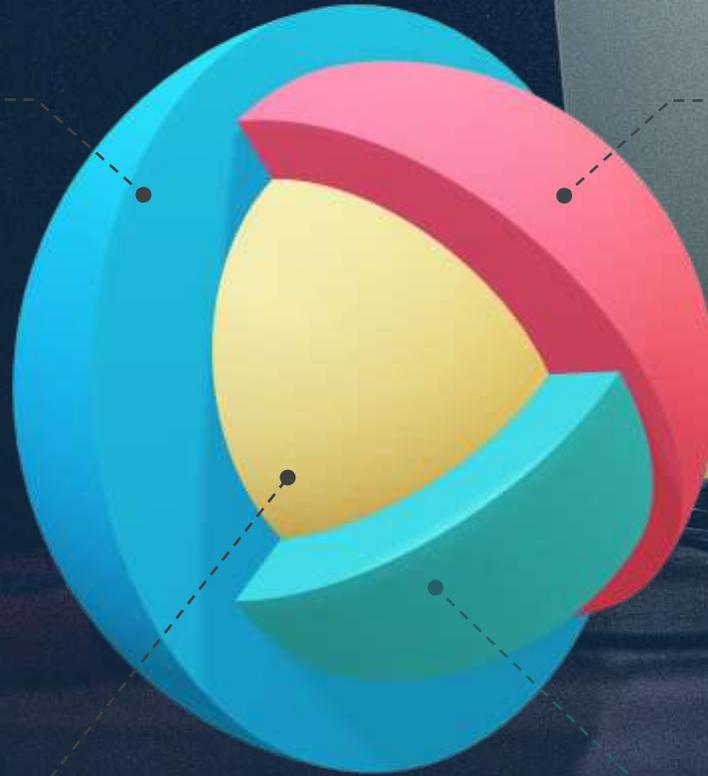
Neukundengewinnung,  
Recherche, Lead-Qualifizierung,  
Lead-Priorisierung

## INTERN 15%

Meetings, Trainings,  
unproduktive Zeit

## 25% KUNDE

Effektive Kundeninteraktion:  
Face-to-face & virtuell



## ADMIN 8%

Vorbereitung, Kalkulation,  
Angebotsprüfung

## 70% KUNDE

Effektive Kundeninteraktion:  
Face-to-face virtuell

## INTERN 12%

Meetings, Trainings,  
unproduktive Zeit

## 10% AKQUISE

Neukundengewinnung

**KI** Recherche, Qualifizierung, Priorisierung, Administration,  
Datenerfassung, Datenverarbeitung, Planung, Forecast



- Datenerfassung
- Datenbearbeitung
- Planung
- Forecast
- Analysen
- Recherche
- Admin
- Test-Management

**jeder Verkäufer  
wird eine eigene  
KI-Assistenz  
haben**



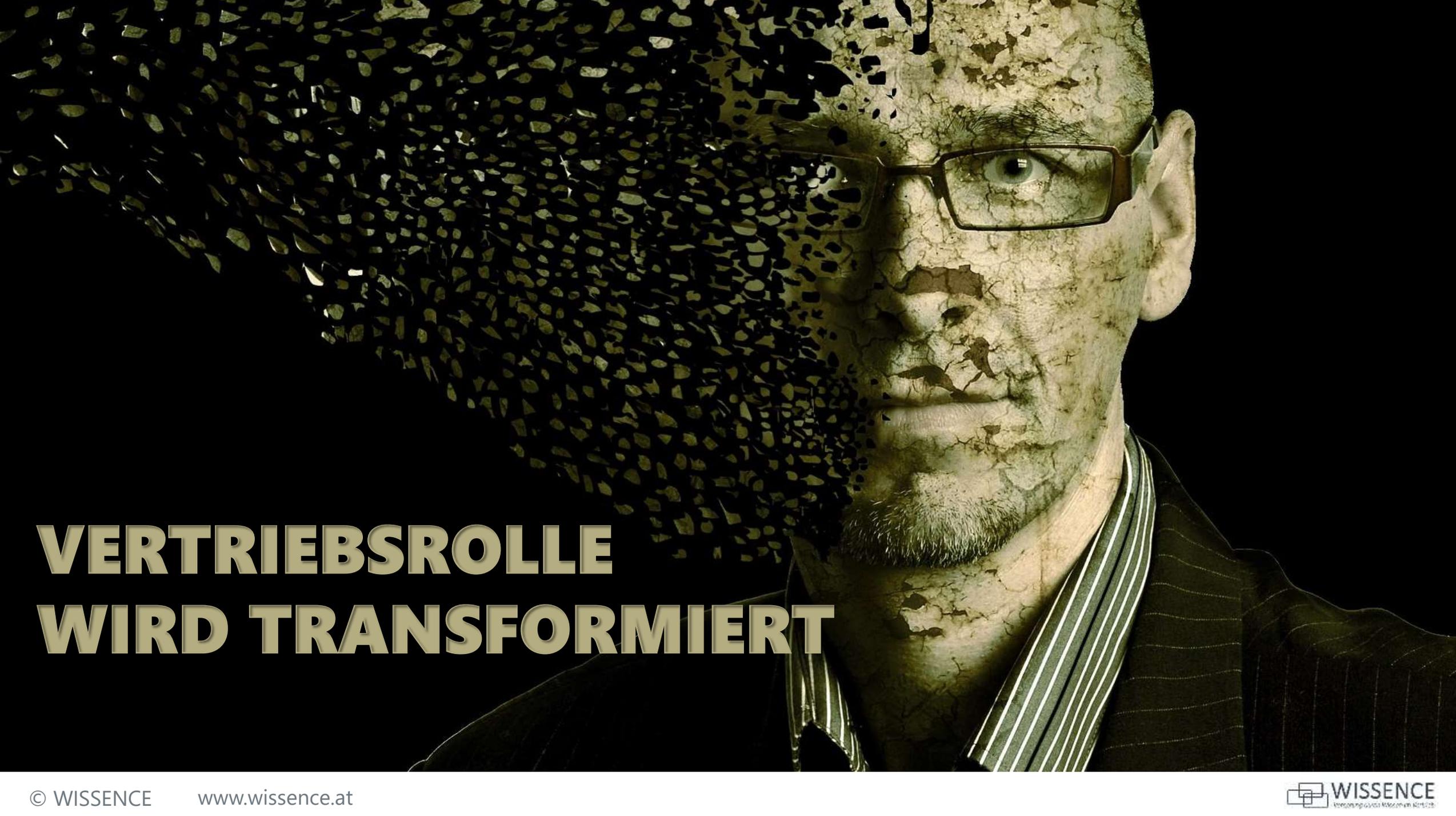


Vertriebsressourcen auf durchschlagende **VERTRIEB**saktivitäten richten und Routinearbeiten der Technologie überlassen.





SALES ADMIN  
INNENDIENST  
SALES OPERATIONS  
SALES SUPPORT



# VERTRIEBSROLLE WIRD TRANSFORMIERT



# DATEN TSUNAMI IM VERTRIEB

Kundendaten | Transaktionsdaten | Prozessdaten | Interaktionen | Tracking | Analytics | Performance | Umsatz | Profitabilität

Volumen | Qualität | Zugriff | Location | Aktualität | Analysen | Integration



relevante Informationen zum richtigen Zeitpunkt zur Verfügung stellen

## EFFIZIENZ



KI kann die Produktivität und die Effizienz im Vertrieb erhöhen, indem sie die Konzentration auf das Wichtige fördert.



## LEISTUNG

## WIRKSAMKEIT



KI kann die Wirksamkeit im Vertrieb stark beeinflussen, indem sie Erfolgsmuster entdeckt.



## ERFOLG

## KNOW-HOW



KI ermöglicht die Konservierung und den Transfer des Know-Hows innerhalb der Organisation.



## KOMPETENZ

## STEUERUNG



KI kann Optimierungspotentiale entdecken und unterstützt den strategischen Vertriebssteuerungsansatz.



## STRATEGIE

**EFFIZIENZ**



**LEISTUNG**

**WIRKSAMKEIT**



**ERFOLG**

**KNOW-HOW**



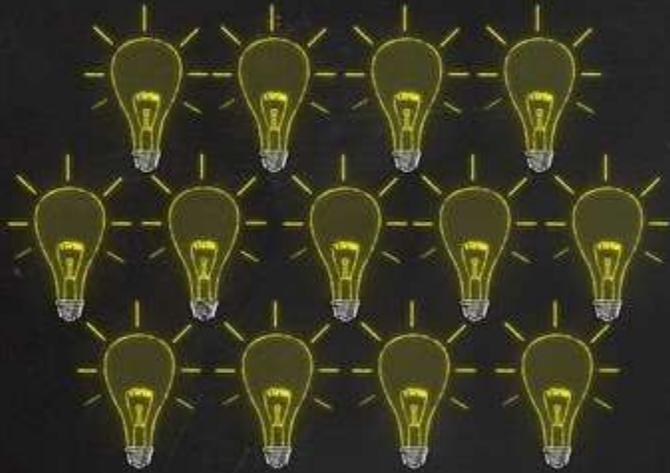
**KOMPETENZ**

**STEUERUNG**

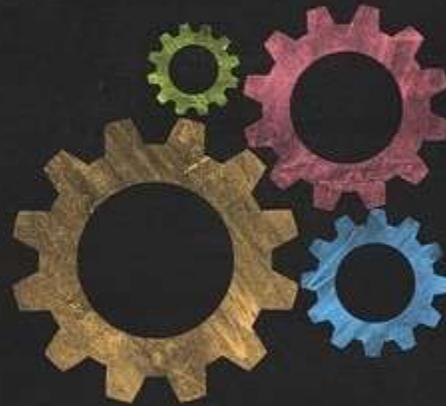


**STRATEGIE**

# INFORMATION



+



=

# TECHNOLOGIE

# ERFOLG







10% Algorithmen  
20% Technologie  
70% Geschäftsprozesse

# TRANSFORMATION

# KI als STRATEGISCHE Vertriebsressource



# TOP 3 HINDERNISSE bei der Verwendung von KI

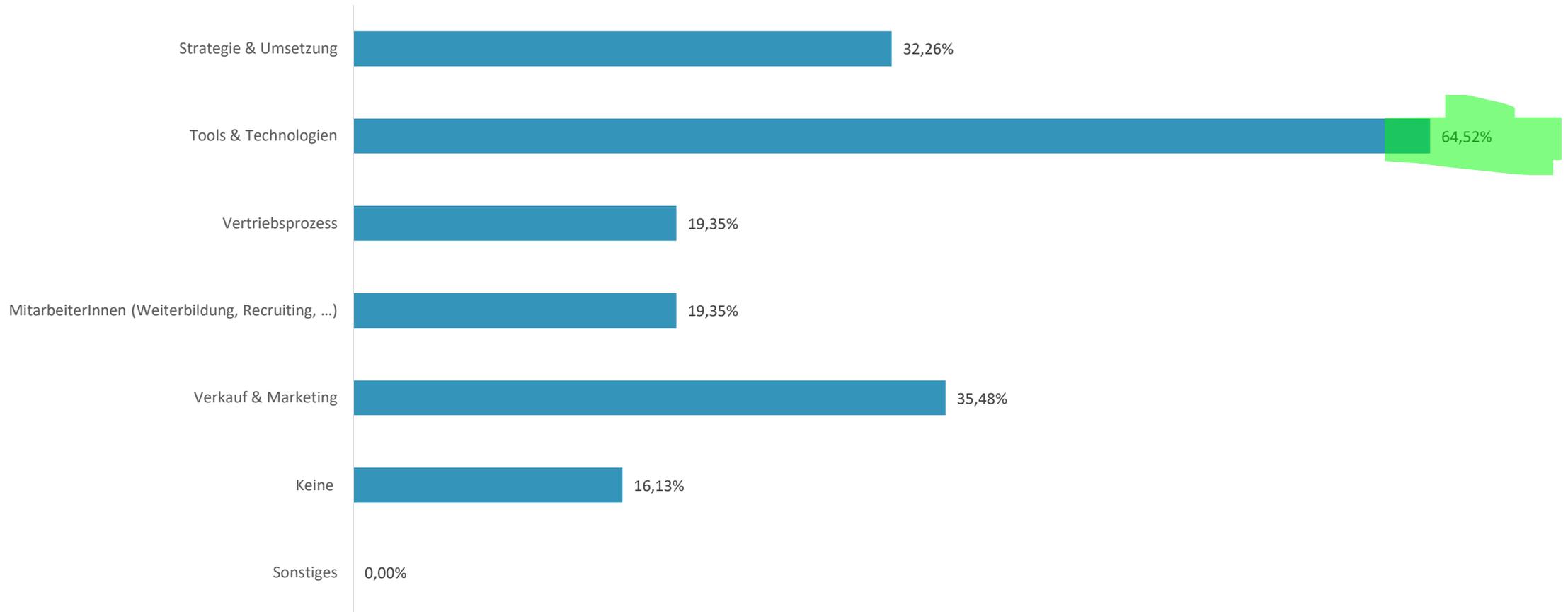
**25,7%**  
verstehe  
sie nicht

**20,5%**  
vertraue  
ihr nicht

**19,4%**  
glaube, sie  
ist zu teuer

Quelle: Insidesales

## In welchen Bereichen bezüglich der Digitalisierung im Vertrieb würden Sie eine Beratung besonders wertschätzen?



Quelle: Studie FH Wien Digitalisierung im Vertrieb 2019

# WAS WIRKLICH GESCHIEHT ....

## DIGITALER DARWINISMUS

Grad der Veränderung



Technologische  
Veränderungen

**POTENZIAL**

Wirksamkeit  
im Vertrieb

Zeit

# Vertrieb arbeitet immer noch wie vor 20 Jahren





## **HERAUSFORDERUNGEN:**

- ✓ **Zeitmanagement**
- ✓ **Informationsmanagement**
- ✓ **Datenmanagement**
- ✓ **Wissensmanagement**
- ✓ **Recherche**
- ✓ **Lead-Generierung**
- ✓ **Lead-Qualifizierung**
- ✓ **Neue Kundenerwartungen**
- ✓ **Kundenzugang**
- ✓ **Längerer Vertriebsprozess**
- ✓ **Gesteigerter Wettbewerb**
- ✓ **Preiskampf**
- ✓ **Transparenz**

# heute schon greifbare Lösung



1



**KI ist erst ein Thema für die  
Zukunft**

2



**KI ist im Einsatz **komplex**  
und **teuer****

3



**KI **ersetzt** den Vertriebsmitarbeiter**

4



**KI ist eine **Chance**  
für jede Vertriebsorganisation**

5



**KI ist erst ein Thema für die  
Zukunft**

KI ist eine reale, reife, greifbare und leistbare  
**STRATEGISCHE VERTRIEBSRESSOURCE**,  
die für jede Vertriebsorganisation – größenunabhängig – relevant ist.



# ENABLING YOUR SALES PERFORMANCE

in a dynamic digital world

office@wissence.at  
+43 (0) 660 45 46 509