

# 10 TIPPS, UM MIT EINER KI-LÖSUNG DAS BESTE AUS IHREM VERTRIEB HERAUSZUHOLEN!

Der Einstieg in die künstliche Intelligenz ist herausfordernd. Um es für Sie einfacher zu machen, haben wir eine 10-Schritte-Anleitung zusammengefasst.



## 1 ZIELE IDENTIFIZIEREN

Ermitteln Sie, für welche Sales-Aufgaben oder Prozessen KI-gestützte Lösungen in Frage kommen.



## 2 KI-GRUNDLAGEN LERNEN

Machen Sie sich mit der KI-Terminologie und den grundlegenden Konzepten vertraut.



## 3 KI-TOOLS ERFORSCHEN

Erkunden Sie den Markt nach geeigneten KI-Tools für Sales & Marketing, die Ihren Anforderungen entsprechen.



## 4 BUDGET UND ROI BERÜCKSICHTIGEN

Definieren Sie, wie der konkrete, zu erwartende ROI der KI-Lösung ist und welches Budget dem gegenüber steht.



## 5 BEWERTUNG DER BENUTZERFREUNDLICHKEIT

Wählen Sie benutzerfreundliche KI-Tools, die intuitiv und einfach zu bedienen sind. Nur so wird der Vertrieb die Lösungen akzeptieren.



## 6 PROFESSIONELLE UNTERSTÜTZUNG SICHERSTELLEN

Entscheiden Sie sich für Anbieter, die umfassende Unterstützung und Schulungen anbieten.



## 7 BESTEHENDE DATEN ABBILDEN

Ermitteln Sie die internen und externen Daten, die Sie für Ihre KI-Lösungen benötigen.



## 8 DATEN VORBEREITEN & MODELL AUSWÄHLEN

Bereinigen und strukturieren Sie Ihre Daten für die KI-Analyse.



## 9 UNTERSTÜTZEN SIE IHRE VERTRIEBSMITARBEITER

Trainieren und unterstützen Sie ihre Mitarbeiter, erklären sie die Vorteile, aber auch die Herausforderungen, um Ängste abzubauen.



## 10 UMSETZEN UND ÜBERWACHEN

Werten Sie regelmäßig die Entwicklungen aus, kommunizieren Sie Erfolge und Verbesserungen.

Für detailliertere Informationen können Sie unseren vollständigen Report über „KI im Marketing“ herunterladen.

[VOLLSTÄNDIGEN REPORT HERUNTERLADEN](#)