

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](#)