

E-BOOK

# Erweiterte Umsatzprognosen mit künstlicher Intelligenz

**Machen Sie mit KI, was Ihr menschlicher  
Vertrieb mit seinen klassischen Werkzeugen  
nicht kann: einen Blick in die Zukunft!**

## INHALT

<b>1. Einführung</b>	<b>4</b>
<b>2. KI in der Umsatzprognose</b>	<b>9</b>
<b>3. Vorbereitung auf die Umsatzprognose mit KI</b>	<b>11</b>
<b>4. Methoden der Umsatzprognose mit KI</b>	<b>14</b>
<b>5. Implementierung von Umsatzprognosen mit KI</b>	<b>18</b>
<b>6. Anwendungen der Umsatzprognose mit KI</b>	<b>20</b>
<b>7. Die Zukunft der Umsatzprognose mit KI</b>	<b>22</b>

# KI versus BI: Unterschiede und Gemeinsamkeiten

	BI	AI
<b>Grundidee</b>	Sammeln Sie Daten und machen Sie sie auf einfache, lesbare Weise zugänglich.	Nachahmung menschlicher Intelligenz und menschlichen Verhaltens, um Unternehmen bei datenbasierten Entscheidungen zu unterstützen.
<b>Fokus</b>	Beantwortung von Fragen über die Vergangenheit.	Vorhersagen über die Zukunft auf der Grundlage von Daten aus der Vergangenheit machen.
<b>Unter der Motorhaube</b>	Anzeige von Daten auf eine Weise, die mit Tabellenkalkulationen vergleichbar ist. Ergänzt durch klassische statistische Techniken.	Fortgeschrittene Algorithmen für maschinelles Lernen und Deep Learning.
<b>Greifbare Vorteile</b>	Visualisierung von Daten und klare Übersicht über historische Daten.	Vorhersagen über Kunden, Wettbewerbspositionen und Marktveränderungen, zusätzlich zu zusätzlicher Intelligenz in Maschinen (z.B. für <b>Bilderkennung</b> ).
<b>Schlüsselwörter</b>	Berichterstattung, Data Warehousing, Matrizen, Dashboards.	Prädiktive Analyse, Vorhersage, natürliche Sprachverarbeitung (NLP), Bilderkennung.

Die Begriffe KI und BI werden oft synonym verwendet, aber sie stehen eigentlich für zwei unterschiedliche Ansätze der Datenanalyse.

**Business Intelligence (BI)** ist ein Prozess, der Daten sammelt, analysiert und präsentiert, um Geschäftsentscheidungen zu unterstützen. BI-Systeme arbeiten mit strukturierten Daten und verwenden traditionelle Analysemethoden, um Antworten auf bestimmte Fragen zu geben. BI konzentriert sich hauptsächlich auf die Vergangenheit und die Gegenwart und nutzt historische Daten, um Trends zu erkennen und Vorhersagen zu treffen.

**Künstliche Intelligenz (KI)** hingegen zielt darauf ab, Maschinen zu schaffen, die selbständig lernen und Aufgaben ohne menschliches Zutun ausführen können. KI umfasst ein breites Spektrum an Technologien, darunter maschinelles Lernen, Deep Learning und die Verarbeitung natürlicher Sprache. Das Ziel der KI ist es, Maschinen intelligent zu machen und sie in die Lage zu versetzen, komplexe Probleme zu lösen.

Die größte Ähnlichkeit zwischen KI und BI besteht darin, dass sich **beide auf die Datenanalyse und die Entscheidungsfindung konzentrieren**. Der Unterschied liegt jedoch darin, wie die Analyse durchgeführt wird. BI konzentriert sich hauptsächlich auf die Beantwortung spezifischer Fragen und die Ermittlung von Trends in historischen Daten. KI hingegen konzentriert sich auf das Lernen von Daten, um Vorhersagen zu treffen und Aufgaben zu erfüllen.

Ein weiterer Unterschied zwischen KI und BI ist das Ausmaß der menschlichen Intervention. BI **erfordert in der Regel menschliches Eingreifen**, um Fragen zu stellen und die Analyse zu interpretieren. KI hingegen kann **autonom Aufgaben ausführen und Entscheidungen ohne menschliches Eingreifen treffen**.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass KI und BI unterschiedliche Ansätze zur Datenanalyse verfolgen. BI konzentriert sich auf die Beantwortung spezifischer Fragen und die Ermittlung von Trends in historischen Daten, während KI darauf abzielt, Maschinen zu schaffen, die selbständig lernen und komplexe Probleme lösen können. Beide Ansätze können sich jedoch ergänzen und gemeinsam genutzt werden, um eine bessere Entscheidungsfindung zu ermöglichen.

## Definition der Umsatzprognose

Die Umsatzprognose ist der Prozess, bei dem Unternehmen auf der Grundlage historischer Daten, Markttrends, saisonaler Einflüsse und anderer relevanter Faktoren künftige **Absatzmengen, Einnahmen und Kundennachfrage prognostizieren**. Sie ist ein wesentlicher Bestandteil jedes Unternehmens, da sie dazu beiträgt, den Geschäftsbetrieb effizient zu planen und zu verwalten.

Durch die Erstellung genauer Umsatzprognosen können Unternehmen auch ihren Cashflow besser verwalten und ihre finanzielle Leistung vorhersagen. Bei der Umsatzprognose kommen verschiedene Methoden und Techniken zum Einsatz, darunter statistische Modellierung, Trendanalyse und maschinelle Lernalgorithmen.

## Die Bedeutung der Umsatzprognose

Die Umsatzprognose ist ein entscheidender Prozess für **jedes Unternehmen, das wettbewerbsfähig und rentabel bleiben will**. Denn sie ermöglicht es den Unternehmen, ihre künftige Leistung zu verstehen und proaktiv konkrete Maßnahmen zu ergreifen. Umsatzprognosen ermöglichen es ihnen daher, ihre Geschäftsaktivitäten effizienter zu planen und zu verwalten, wie z. B. die Planung von Produktionsaktivitäten, die Verwaltung von Beständen und die Anpassung von Marketingstrategien zur Steigerung des Umsatzes.

Durch die Erstellung genauer Umsatzprognosen können Unternehmen also auch ihren Cashflow besser verwalten und ihre finanzielle Leistung vorhersagen. So können sie künftige Einnahmen und Ausgaben vorhersehen und mit diesem Wissen ihre Budgets und Investitionsentscheidungen anpassen.

# Accuracy of Forecasting Methods



**Lowest**

## **Gut-Feel**

Bottoms-up, reps essentially guess how future performance "feels."



**Low**

## **Almanac**

Using historical sales data to predict future growth.



**Medium**

## **Funnel**

Analyzing your win-rate, cycle, and pipeline coverage to project numbers.



**Medium-High**

## **Portfolio**

Combines bottoms-up with leadership's expertise as input.



**High**

## **Multivariate Regression**

Statistical method of forecasting.



**Very High**

## **AI/ML**

Combine Almanac, Funnel, Portfolio, and Multivariate within an AI/ML model.

## Die Entwicklung der Umsatzprognose: von traditionellen Methoden zu KI

Herkömmliche Methoden der Umsatzprognose, wie z. B. statistische Modellierung und Trendanalyse in Programmen wie Excel und BI-Tools, beruhen häufig auf historischen Daten. Dabei werden Änderungen der Marktbedingungen oder der Kundennachfrage nicht berücksichtigt. Das Ergebnis ist eine Prognose, die nicht immer genau ist und der aktuellen Situation nicht Rechnung trägt.

Die jüngsten Entwicklungen im Bereich der künstlichen Intelligenz (KI) und des maschinellen Lernens haben jedoch **neue und fortschrittliche Methoden für die Umsatzprognose** zur Verfügung gestellt. Dazu gehören prädiktive Modellierung und Deep-Learning-Algorithmen, die große Datenmengen analysieren und Muster erkennen können, die mit herkömmlichen Methoden nur schwer zu erfassen sind. Mit KI-gestützten Umsatzprognosen können Unternehmen ihre Vorhersagen verbessern und genauer machen. So können sie künftige Marktveränderungen und sich verändernde Kundenbedürfnisse besser vorhersehen.

**Kurz gesagt: Durch den Einsatz von KI-gestützter Umsatzprognose können sich Unternehmen von herkömmlichen Methoden abheben und sich einen Wettbewerbsvorteil verschaffen.**

## 2. KI in der Umsatzprognose

### Was ist Künstliche Intelligenz?

Künstliche Intelligenz (KI) bezieht sich auf Maschinen und Computersysteme, die in der Lage sind, menschenähnliche Intelligenz zu imitieren. Sie umfasst mehrere Technologien, darunter maschinelles Lernen, Deep Learning, natürliche Sprachverarbeitung und Computer Vision.

KI-Systeme sind aber auch in der Lage, zu lernen und sich selbst zu verbessern, indem sie Muster in großen Datenmengen erkennen. KI-Systeme werden in verschiedenen Anwendungen eingesetzt, darunter selbstfahrende Autos, medizinische Diagnosen, Betrugsbekämpfung und vieles mehr.



# Maschinelles Lernen: Überwachtes und unüberwachtes Lernen

Maschinelles Lernen ist ein Teilbereich der künstlichen Intelligenz, bei dem Computersysteme so programmiert werden, dass sie aus Daten lernen und Vorhersagen treffen, ohne explizit programmiert zu werden.

Ein Beispiel für maschinelles Lernen ist das überwachte Lernen, bei dem dem Computersystem beigebracht wird, Vorhersagen auf der Grundlage von gekennzeichneten Daten zu treffen. Es gibt auch das unüberwachte Lernen, bei dem das Computersystem selbständig Muster in unmarkierten Daten entdecken muss.

Algorithmen des maschinellen Lernens werden in verschiedenen Anwendungen eingesetzt, z. B. in der Sprach- und Bilderkennung und bei der Erstellung von Prognosemodellen.

## Deep Learning: Neuronale Netze und ihre Anwendungen

Deep Learning ist ein Teilbereich des maschinellen Lernens, bei dem neuronale Netze eingesetzt werden, um aus großen Datenmengen zu lernen. Diese neuronalen Netze sind von der Funktionsweise des Gehirns inspiriert und bestehen aus mehreren Schichten künstlicher Neuronen.

Diese Deep-Learning-Algorithmen haben sich seither in verschiedenen Anwendungen bewährt, z. B. bei der Bild- und Spracherkennung, der Verarbeitung natürlicher Sprache und sogar beim Spielen komplexer Brettspiele wie Schach.

## Einsatz von KI bei der Umsatzprognose

KI wird zunehmend in der Umsatzprognose eingesetzt, um genauere Vorhersagen zu treffen und Unternehmen dabei zu helfen, ihre Geschäftsabläufe besser zu planen. KI-gestützte Umsatzprognosen umfassen den Einsatz von Algorithmen für maschinelles Lernen und Deep Learning mit dem Ziel, große Mengen historischer Daten zu analysieren und künftige Trends vorherzusagen. Auf diese Weise können Unternehmen u. a. bessere Entscheidungen über ihre Produktionsabläufe, Bestandsverwaltung und Marketingstrategien treffen.

KI-gestützte Umsatzprognosen können auch dazu beitragen, Veränderungen der Marktbedingungen und der Kundennachfrage vorherzusagen, so dass Unternehmen ihre Geschäftsabläufe entsprechend vorhersehen und anpassen können.

**Kurz gesagt: KI-gestützte Umsatzprognosen sind ein wertvolles Instrument für Unternehmen, die in einem sich ständig verändernden Marktumfeld wettbewerbsfähig und profitabel bleiben wollen.**

# 3. Vorbereitung auf die Umsatzprognose mit KI

## Datenerhebung und -speicherung

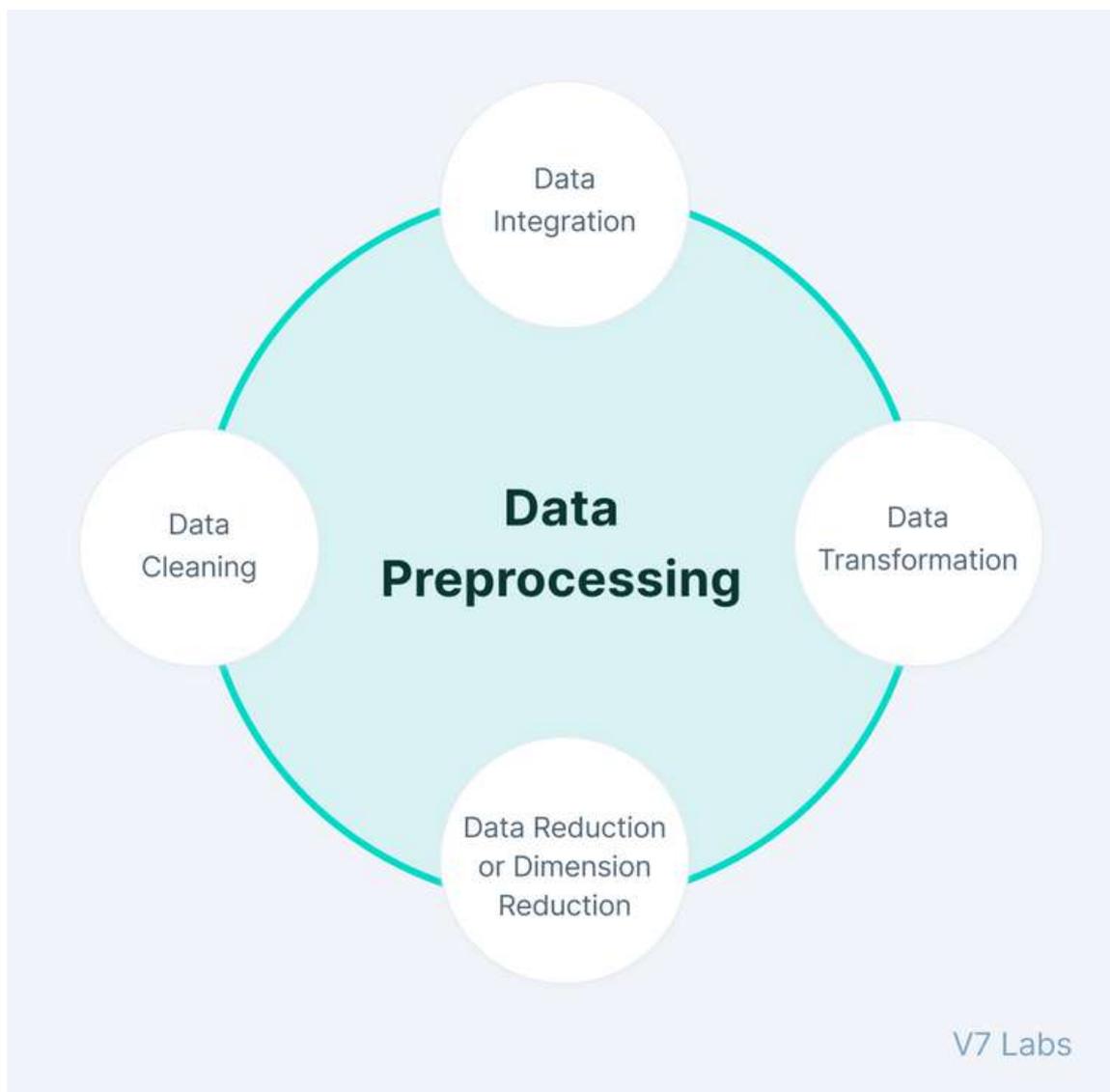
Ein wichtiger Schritt bei der Vorbereitung von Umsatzprognosen mit KI ist das **Sammeln und Speichern der richtigen Daten**. Dabei kann es sich sowohl um interne als auch um externe Daten handeln, z. B. Kundendaten, Verkaufszahlen und Markttrends.

Es ist wichtig, stets qualitativ hochwertige Daten in einer leicht zugänglichen und sicheren Datenbank zu sammeln und zu speichern. Außerdem muss sichergestellt werden, dass die gesammelten und gespeicherten Daten mit den Gesetzen und Vorschriften zum Datenschutz und zur Privatsphäre übereinstimmen.



## Datenbereinigung und Vorverarbeitung

Der nächste wichtige Schritt ist die Bereinigung und Vorverarbeitung der relevanten Daten. Konkret geht es darum, Fehler, **Duplikate** und **fehlende Daten zu erkennen und zu korrigieren**. Darüber hinaus müssen die Daten standardisiert und formatiert werden, um die Kompatibilität mit KI-Tools zu gewährleisten. Ein wichtiger Aspekt der Datenbereinigung und -vorverarbeitung ist die Fähigkeit, Rauschen zu reduzieren und relevante Merkmale zu identifizieren.



# Feature-Engineering

Beim Feature-Engineering werden die relevantesten Merkmale der Daten, die im KI-Modell verwendet werden, identifiziert und extrahiert, z. B. Schlüsselindikatoren für die Umsatzprognose (historische Umsatzzahlen, saisonale Einflüsse, Markttrends usw.). Ziel des Feature-Engineerings ist es, das KI-Modell mit den relevantesten Daten zu füttern und ihm genaue Vorhersagen zu ermöglichen.

Die Vorbereitung der Umsatzprognose mit KI ist daher **ein wichtiger Schritt zur Entwicklung genauer und zuverlässiger Umsatzprognosen.**

Unternehmen können sich besser auf den Einsatz von KI für die Umsatzprognose vorbereiten, indem sie Daten sorgfältig sammeln und speichern, sie bereinigen und vorverarbeiten und die wichtigsten Merkmale identifizieren. Auf der Grundlage dieser Informationen können sie letztlich bessere Entscheidungen über ihre Produktionsabläufe, Bestandsverwaltung und Marketingstrategien treffen, wodurch die Unternehmen ihre Wettbewerbsposition verbessern und ihre Gewinnspanne erhöhen können.

# 4. Methoden der Umsatzprognose mit KI

## 1. Zeitreihenprognose

Die Zeitreihenprognose ist eine weit verbreitete Methode der Umsatzprognose mit KI. Sie basiert auf der **Analyse historischer Verkaufsdaten**, um zukünftige Verkaufsprognosen zu erstellen. Dazu verwenden KI-Tools komplexe Algorithmen, um Muster zu erkennen und Trends vorherzusagen. Diese Methode eignet sich besonders für die Vorhersage saisonaler Trends und bietet Unternehmen wichtige Einblicke in ihre künftige Verkaufsleistung.



## 2. Regressionsanalyse

Eine weitere Form der Umsatzprognose mit KI ist die Regressionsanalyse. Bei dieser Methode werden statistische Modelle verwendet, um die Beziehung zwischen Verkaufsdaten und anderen Variablen wie Demografie, Preisen, Werbeaktionen und Wetterbedingungen zu bestimmen. Dies kann Unternehmen dabei helfen, bessere Entscheidungen über ihre Marketing- und Produktionsaktivitäten zu treffen, indem sie einen Einblick in die Faktoren erhalten, die sich auf ihre Verkaufsleistung auswirken.

## 3. Ensemble-Lernen

Ensemble Learning ist eine Methode, die die **Ergebnisse verschiedener KI-Modelle kombiniert**, um eine genaue und zuverlässige Prognose zu erstellen. Diese Methode eignet sich besonders für komplexe und variable Datensätze und kann Unternehmen helfen, ihre Umsatzprognosen zu verbessern und Risiken zu verringern.

## 4. Clustering

Clustering ist eine Methode zur **Ermittlung von Kunden- oder Produktgruppen** auf der Grundlage ähnlicher Merkmale. In diesem Fall werden KI-Algorithmen eingesetzt, um Daten zu analysieren und ähnliche Gruppen zu identifizieren. Diese Methode ermöglicht es Unternehmen, ihre Verkaufsstrategien besser auf bestimmte Kundengruppen zuzuschneiden, ihre Verkaufsleistung effizient zu verbessern und ihre Wettbewerbsposition zu stärken.

Kurz gesagt, Unternehmen sind in der Lage, **genaue und zuverlässige Absatzprognosen zu erstellen**, indem sie verschiedene Methoden wie Zeitreihenprognose, Regressionsanalyse, Ensemble Learning und Clustering einsetzen. Indem sie diese Prognosen nutzen, um ihre Produktionsabläufe, ihr Bestandsmanagement und ihre Marketingstrategien zu optimieren, können sie ihre Rentabilität steigern und ihre Kunden besser bedienen.



# 5. Implementierung von Umsatzprognosen mit KI

Umsatzprognosen sind ein wichtiger Bestandteil der Unternehmensplanung und -strategie und helfen bei der Vorhersage künftiger Umsätze und Erträge. Dank KI (Künstliche Intelligenz) können genaue Prognosen auf der Grundlage historischer Daten und anderer relevanter Informationen erstellt werden.

Für die Implementierung von KI für die Umsatzprognose ist die Integration mit bestehenden Systemen entscheidend. Konkret geht es dabei um die Integration von Data Warehouses, CRM-Systemen, ERP-Systemen und anderer vertriebsorientierter Software. Durch die Integration von KI in den Vertriebsworkflow werden diese Informationen für alle Beteiligten zugänglich gemacht.



Bei der Auswahl des richtigen KI-Tools für die Umsatzprognose sind **mehrere Faktoren zu berücksichtigen:**

- Zunächst sollte das Tool für die Unternehmensgröße, -art und -branche geeignet sein.
- Darüber hinaus sind die Genauigkeit des Tools und seine Fähigkeit, schnell geschult und implementiert zu werden, ebenfalls wichtig.
- Schließlich ist auch die Zugänglichkeit und Benutzerfreundlichkeit des Tools für nicht technische Benutzer wichtig.

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Validierung und Evaluierung der Vorhersagen. Regelmäßig die Genauigkeit der Prognosen zu überprüfen und die KI-Modelle bei Bedarf zu aktualisieren oder anzupassen, ist daher die Botschaft. Dies kann durch die Auswertung historischer Prognosen und deren Vergleich mit den tatsächlichen Verkaufszahlen geschehen.

Schließlich ist es wichtig, die KI-Modelle mit aktuellen Daten und Trends zu füttern, damit sie ihre Leistung kontinuierlich verbessern können. Dies kann gewährleistet werden, indem regelmäßig neue Daten hinzugefügt und die KI-Modelle weiter trainiert und aktualisiert werden.

# 6. Anwendungen der Umsatzprognose mit KI



## Umsatzprognosen

Verkaufsprognosen mit KI können bei der Verkaufsprognose helfen, indem sie fortschrittliche Algorithmen und maschinelle Lerntechniken verwenden, die Muster und Trends in Verkaufsdaten erkennen. Hier sind einige Beispiele;

### Vorhersage der zukünftigen Verkaufszahlen

Mithilfe von KI lassen sich künftige Umsätze auf der Grundlage von historischen Daten, Saisonabhängigkeit, Marktveränderungen und anderen Faktoren vorhersagen. Das Modell kann so trainiert werden, dass es auf der Grundlage dieser Variablen genaue Vorhersagen macht.

### Segmentierung der Kunden

Darüber hinaus kann KI auch zur Automatisierung der Kundensegmentierung eingesetzt werden und Einblicke in das Kundenverhalten und die Kaufhistorie liefern. So kann Ihr Unternehmen gezielte Marketing- und Vertriebskampagnen erstellen, die sich an bestimmte Kundengruppen richten.

## Identifizierung von Schlüsselfaktoren

KI spielt auch eine wichtige Rolle bei der Ermittlung von Schlüsselfaktoren, die sich auf den Umsatz und die Unternehmensleistung auswirken.



Durch den Einblick in diese Faktoren kann Ihr Unternehmen gezielte Maßnahmen zur Umsatzsteigerung und Leistungsverbesserung ergreifen.

## Risikoanalyse

Künstliche Intelligenz kann auch dabei helfen, potenzielle Risiken und Chancen zu erkennen. Durch die Identifizierung von Risiken kann Ihr Unternehmen proaktiv Maßnahmen ergreifen, um sich zu schützen und die Umsatzprognosen anzupassen.

**Kurz gesagt, der Einsatz von KI für die Umsatzprognose ist ein wertvolles Instrument für die Umsatzprognose und Leistungsverbesserung. Aber natürlich ist es trotzdem wichtig, das Modell regelmäßig zu überwachen und anzupassen. Auf diese Weise stellen Sie sicher, dass alles genau bleibt und Veränderungen auf dem Markt widerspiegelt.**

## Prognosen zur Nachfrage

Darüber hinaus können KI und Absatzprognosen genutzt werden, um mithilfe fortschrittlicher Algorithmen und maschineller Lerntechniken bessere Bedarfsprognosen zu erstellen. Nachfolgend finden Sie einige Beispiele für Situationen, in denen Sie KI und Absatzprognosen einsetzen können.

### Verwendung von Modellen des maschinellen Lernens

Modelle des maschinellen Lernens wie die Regressionsanalyse oder neuronale Netze können verwendet werden, um auf der Grundlage der erfassten Daten Vorhersagen zu treffen. In diesem Fall werden die Modelle trainiert, um Muster und Trends zu erkennen, die Ihre Nachfrage beeinflussen.

### Kartierung verschiedener Fragen

Indem Sie die Kundensegmentierung nutzen, um die unterschiedlichen Bedürfnisse der Kunden zu verstehen, können Sie gezielte Marketing- und Vertriebskampagnen erstellen, die die Nachfrage nach bestimmten Produkten oder Dienstleistungen fördern.

### Vorhersage der Wirkung von Marketingkampagnen

Mit Hilfe von KI und Umsatzprognosen lässt sich die Wirkung von Marketingkampagnen vorhersagen. So können Sie gezielte Kampagnen starten, um die Nachfrage nach bestimmten Produkten oder Dienstleistungen zu steigern.

# Verwaltung der Bestände

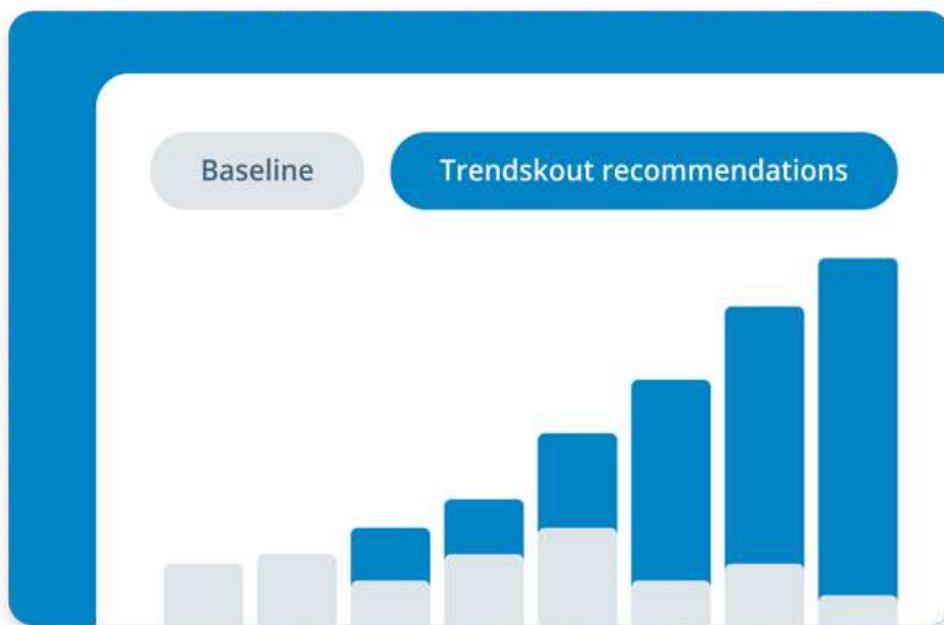
KI-gestützte Umsatzprognosen tragen in mehrfacher Hinsicht zu einer besseren Bestandsverwaltung bei:

## Genauere Prognosen

Ein KI-Modell analysiert große Datenmengen und entdeckt komplexe Zusammenhänge, die von menschlichen Verkäufern möglicherweise übersehen werden. Dies ermöglicht genauere Vorhersagen über künftige Verkaufsmuster und -trends, so dass Ihr Unternehmen die Kundennachfrage besser vorhersehen und den Bestand entsprechend optimieren kann.

## Abbau von Überbeständen

Dank der Genauigkeit der KI-gesteuerten Absatzprognosen kann ein Unternehmen seine Lagerbestände besser verwalten und die Wahrscheinlichkeit von Überbeständen verringern. So kann mehr Platz für die beliebten und profitablen Produkte geschaffen werden.

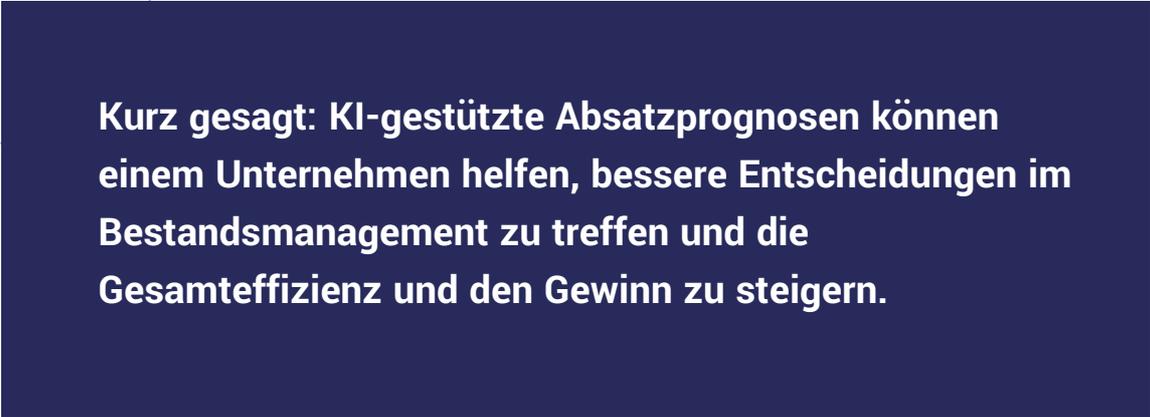


## Verbesserung der Kundenzufriedenheit

KI hilft einem Unternehmen, die Kundennachfrage vorherzusagen, wodurch Sie die Produktverfügbarkeit optimieren können. Dies kann zu einer höheren Kundenzufriedenheit und zu Wiederholungskäufen führen.

## Kosteneinsparungen

Die Genauigkeit der KI-gestützten Umsatzprognosen ermöglicht es einem Unternehmen, seine Lagerbestände besser zu verwalten und die Wahrscheinlichkeit von Fehlbeständen und Überschüssen zu verringern. Die logische Folge sind beträchtliche Kosteneinsparungen durch die Senkung der Lager- und Entsorgungskosten und die Vermeidung von Verlusten aufgrund von überschüssigem oder veraltetem Bestand.



**Kurz gesagt: KI-gestützte Absatzprognosen können einem Unternehmen helfen, bessere Entscheidungen im Bestandsmanagement zu treffen und die Gesamteffizienz und den Gewinn zu steigern.**

# Preisprognosen

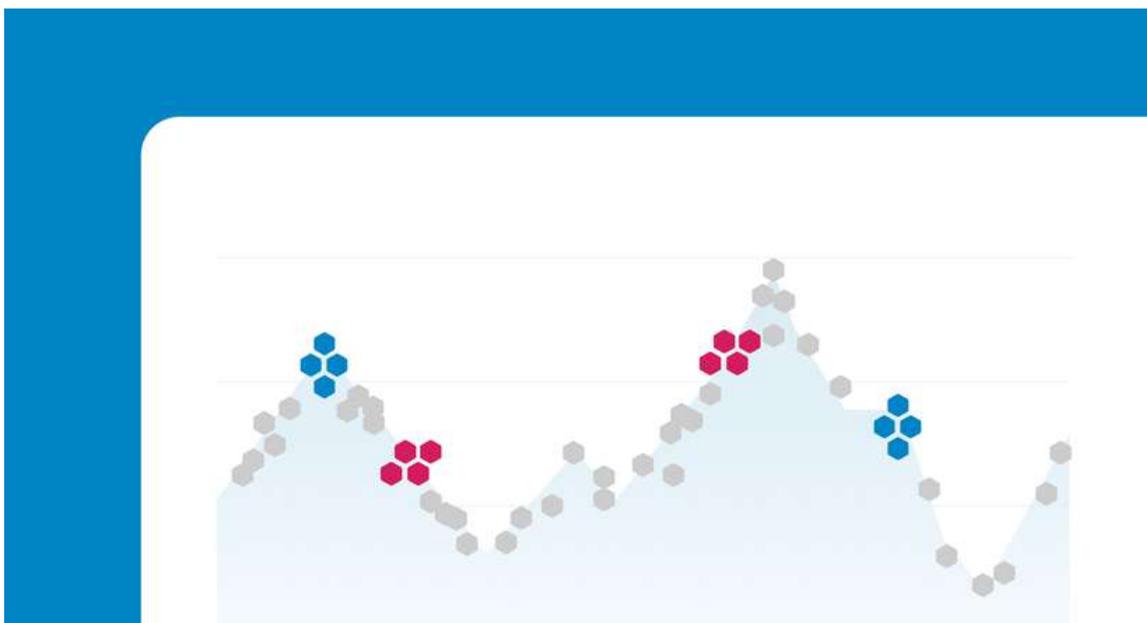
Ein auf KI basierendes Umsatzprognose Modell ist auch für die Erstellung besserer Preisprognosen interessant.

## Analyse der historischen Verkaufsdaten

Das KI-Modell kann große Mengen an historischen Verkaufsdaten analysieren und Muster und Trends erkennen. Auf dieser Grundlage kann das Modell Preisprognosen für künftige Verkaufszeiträume erstellen. So kann ein Unternehmen die Kundennachfrage besser vorhersehen und seine Preisstrategien anpassen.

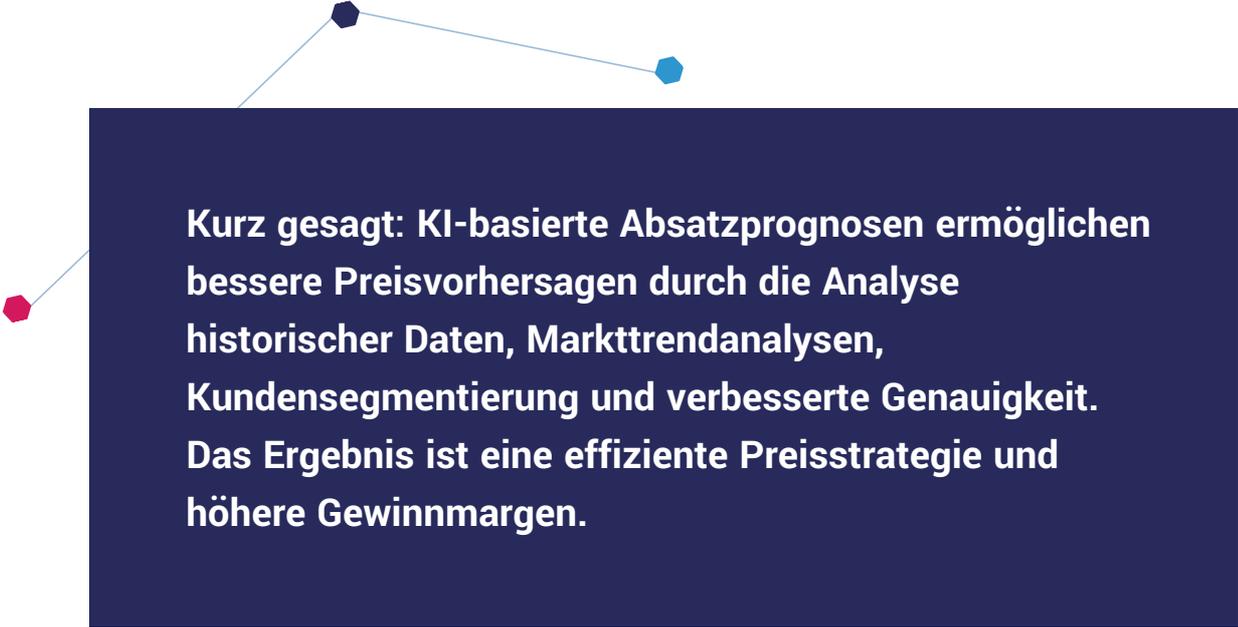
## Segmentierung der Kunden bei der Preisgestaltung

KI ist auch in der Lage, Kunden auf der Grundlage ihres Kaufverhaltens und ihrer demografischen Daten zu segmentieren. Mit diesen nützlichen Informationen können Sie die Preiselastizität für jedes Kundensegment bestimmen.



## Verbesserung der Genauigkeit

Ein KI-Modell kann auch die Genauigkeit von Preisprognosen verbessern, indem es komplexe Daten analysiert und verschiedene Faktoren berücksichtigt, die Angebot und Nachfrage beeinflussen. Dies kann zu einer besseren Preisstrategie und höheren Gewinnspannen führen.



**Kurz gesagt: KI-basierte Absatzprognosen ermöglichen bessere Preisvorhersagen durch die Analyse historischer Daten, Markttrendanalysen, Kundensegmentierung und verbesserte Genauigkeit. Das Ergebnis ist eine effiziente Preisstrategie und höhere Gewinnmargen.**

# Analyse der Wettbewerber

Umsatzprognosen mit KI bieten auch tiefe Einblicke in die Wettbewerbsanalyse:

## Preisanalyse

Mit Hilfe von KI können Unternehmen die Preise ihrer Konkurrenten analysieren und mit ihren eigenen Preisen vergleichen. Dies hilft, den optimalen Preis für Produkte oder Dienstleistungen zu ermitteln und eine wettbewerbsfähige Preisstrategie zu entwickeln.

## Identifizierung von Chancen und Bedrohungen

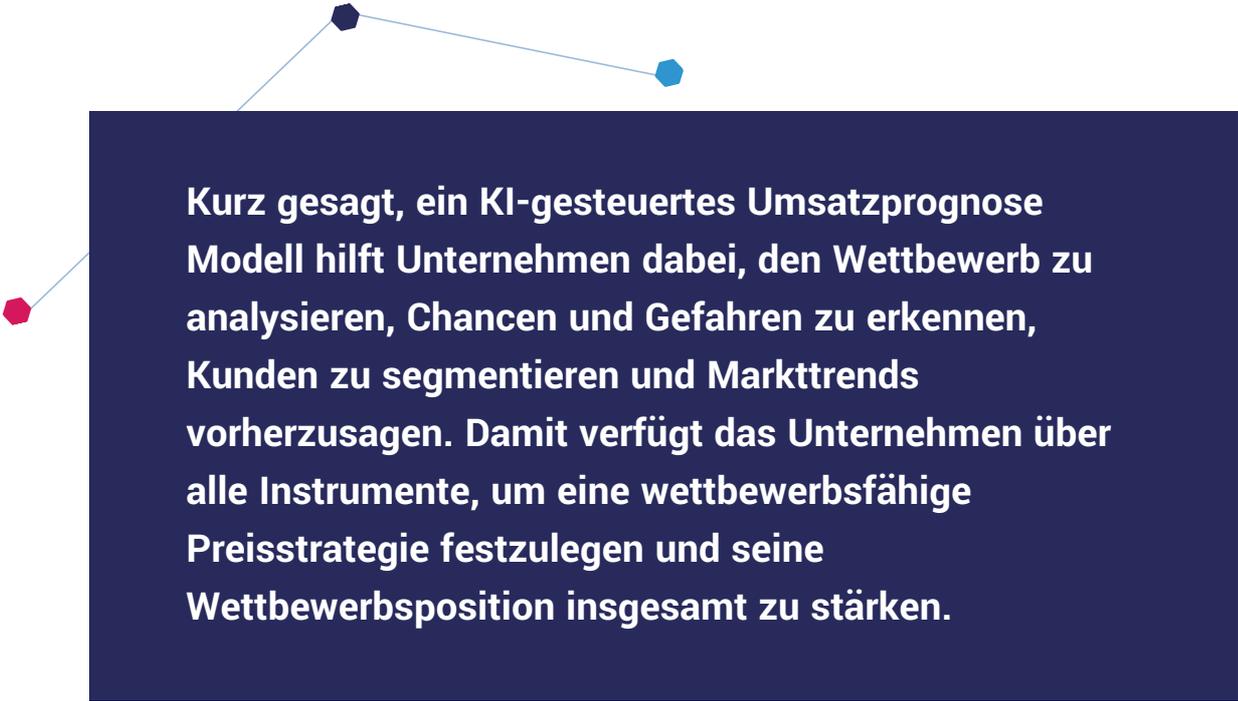
KI-gestützte Umsatzprognosen ermöglichen eine schnelle Identifizierung von Bedrohungen, wie z. B. verstärkter Wettbewerb oder neue Produkte, die den Markt stören könnten. Mit anderen Worten: Sie ermöglicht eine schnelle Identifizierung von Umsatz- und Wachstumschancen.

## Kundensegmentierung bei Ihrem Konkurrenten

Ein KI-Modell segmentiert Kunden auf der Grundlage ihrer Vorlieben, ihrer demografischen Daten und ihres Kaufverhaltens. Diese Erkenntnisse helfen dabei, Zielgruppen bei Wettbewerbern zu identifizieren und eine optimale Marketingstrategie zur Gewinnung dieser Kunden zu bestimmen.

## Vorhersage von Markttrends

Darüber hinaus kann die KI auch Markttrends analysieren und vorhersagen. So können Unternehmen verstehen, wie Wettbewerber auf Marktveränderungen reagieren und wie sich diese Veränderungen auf Nachfrage und Absatz auswirken. Auf diese Weise können sie optimale Preisstrategien festlegen und neue Produkte und Dienstleistungen entwickeln.



**Kurz gesagt, ein KI-gesteuertes Umsatzprognose Modell hilft Unternehmen dabei, den Wettbewerb zu analysieren, Chancen und Gefahren zu erkennen, Kunden zu segmentieren und Markttrends vorherzusagen. Damit verfügt das Unternehmen über alle Instrumente, um eine wettbewerbsfähige Preisstrategie festzulegen und seine Wettbewerbsposition insgesamt zu stärken.**

# 7. Die Zukunft der Umsatzprognose mit KI

Es liegt auf der Hand, dass Umsatzprognosen mit KI ein sich schnell entwickelnder Bereich sind, in dem zahlreiche Trends und Entwicklungen die weitere Zukunft bestimmen werden. Hier sind einige wichtige Beispiele:

**Wachsende Akzeptanz:** KI für die Umsatzprognose ist zunehmend auf dem Radar von Unternehmen unterschiedlicher Größe und Branchen.

**Integration mit anderen Systemen:** Es gibt eine zunehmende Integration mit anderen Systemen wie CRM und ERP, um einen stärker integrierten und ganzheitlichen Ansatz für die Umsatzprognose zu bieten.

**Big Data nutzen:** Die Unternehmen sammeln und analysieren immer mehr Daten, um ihre Umsatzprognosen zu verbessern. KI hilft bei der Optimierung der Datenverarbeitung, um genaue Prognosen zu erstellen.

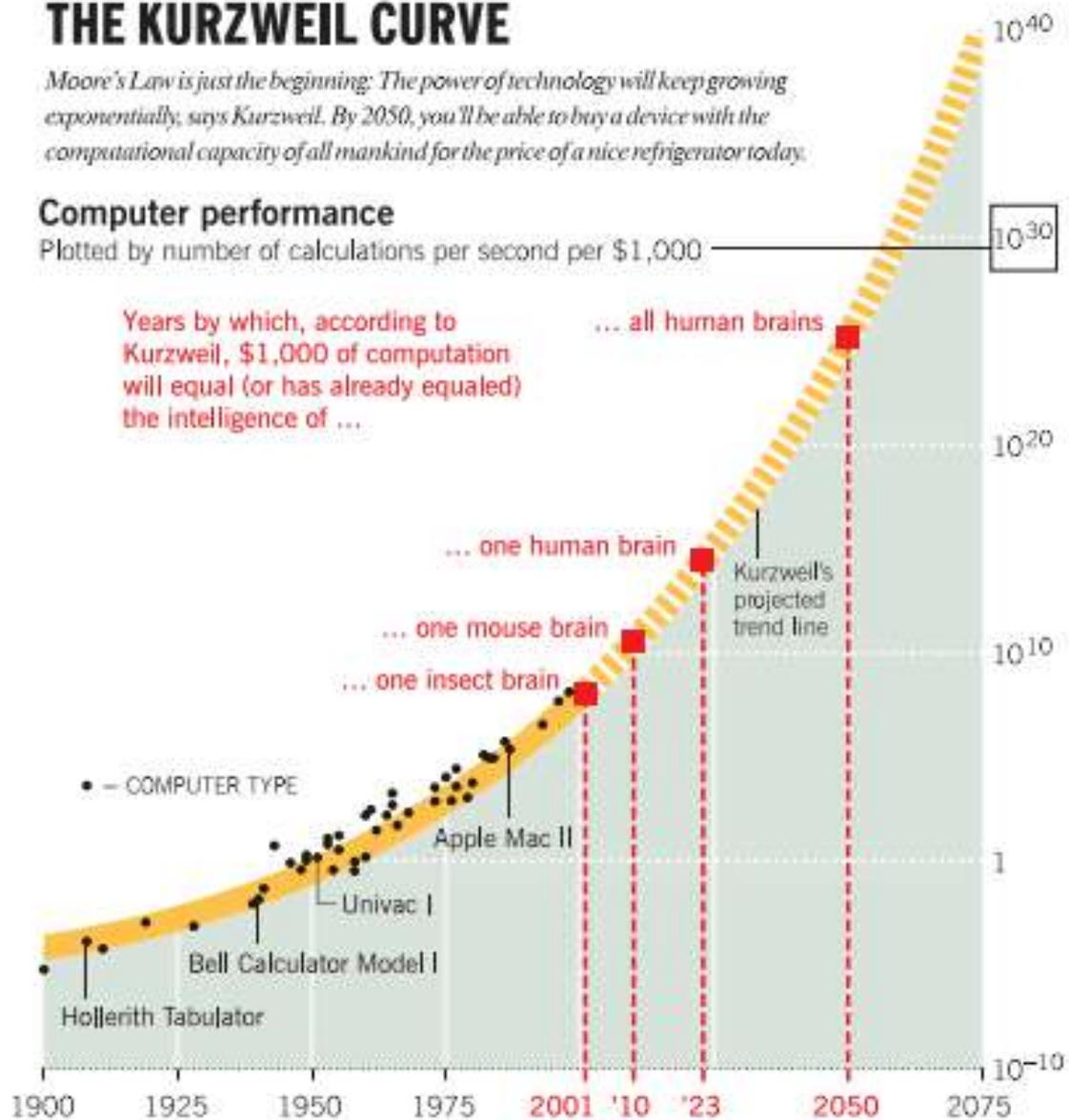
**Zunahme von Cloud-basierten Lösungen:** Cloud-basierte Lösungen machen KI für jede Art von Unternehmen zugänglich und vereinfachen die Implementierung und Verwaltung von KI-Modellen.

# THE KURZWEIL CURVE

*Moore's Law is just the beginning: The power of technology will keep growing exponentially, says Kurzweil. By 2050, you'll be able to buy a device with the computational capacity of all mankind for the price of a nice refrigerator today.*

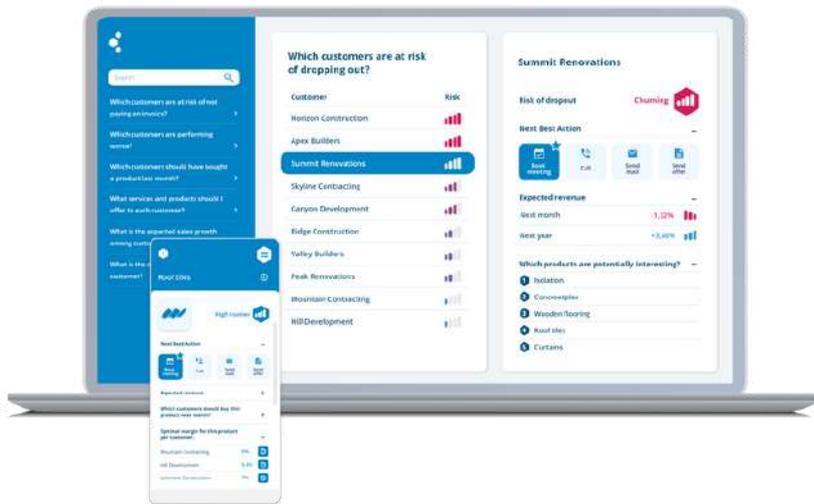
## Computer performance

Plotted by number of calculations per second per \$1,000



SOURCE: DATA FROM RAY KURZWEIL

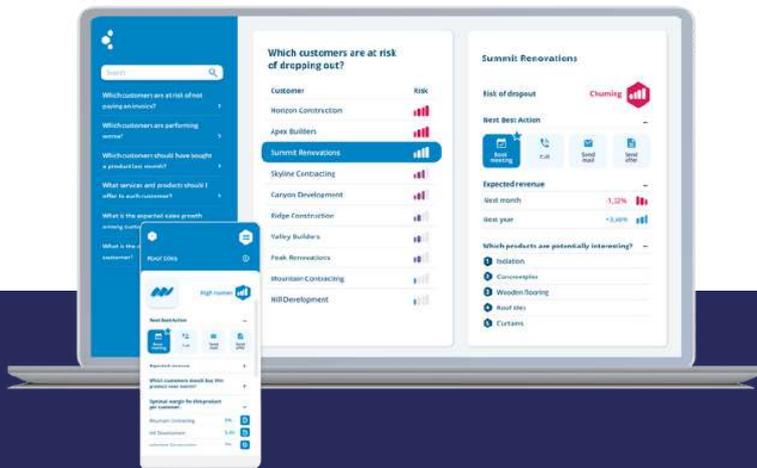
# Von der klassischen Umsatzprognose zur erweiterten Umsatzprognose



Wie bereits erwähnt, beruhen die herkömmlichen Methoden der Umsatzprognose in der Regel auf historischen Daten und menschlichem Fachwissen. Vertriebsleiter sammeln Daten über frühere Verkäufe von Produkten oder Dienstleistungen und nutzen diese Daten, um künftige Trends und Absatzerwartungen zu prognostizieren. Diese Methoden können zwar nützlich sein, sind aber in ihrer Genauigkeit und Relevanz oft begrenzt, da sie Veränderungen im Marktumfeld oder andere Faktoren, die den Umsatz beeinflussen können, nicht berücksichtigen.

KI-Plattformen wie Trendskout bieten einen ausgefeilteren Ansatz für Umsatzprognosen, indem sie maschinelles Lernen und fortschrittliche Algorithmen zur Datenanalyse einsetzen. KI ermöglicht es Vertriebsleitern, riesige Datenmengen zu sammeln, zu verarbeiten und zu analysieren, was ihnen einen besseren Einblick in Kundenverhalten, Trends und Muster ermöglicht. Durch die Kombination dieser Daten mit Daten zum Marktumfeld und anderen Faktoren kann die KI eine viel genauere Vorhersage künftiger Umsätze und ein tieferes Verständnis der Faktoren ermöglichen, die den Umsatz beeinflussen.

Der größte Unterschied zwischen der traditionellen Umsatzprognose und der Umsatzprognose mithilfe von KI besteht in der Menge und der Qualität der für die Prognose verwendeten Daten. Traditionelle Methoden nutzen historische Daten und menschliches Fachwissen, während KI-Plattformen Big Data und fortschrittliche Algorithmen nutzen, um diese Daten zu analysieren und Erkenntnisse zu gewinnen. Dadurch können KI-Plattformen viel genauere Vorhersagen treffen und einen besseren Einblick in die Faktoren geben, die den Umsatz beeinflussen. Außerdem können KI-Plattformen diese Vorhersagen kontinuierlich aktualisieren und verbessern, wenn mehr Daten zur Verfügung stehen, was sie wesentlich flexibler macht als herkömmliche Methoden.



# Möchten Sie mehr über erweiterte Umsatzprognosen erfahren? Dann buchen Sie eine persönliche Demo!

In dieser Demo zeigen wir Ihnen, wie wir einen Mehrwert für Sie schaffen können. Sehr konkret mit direkten Aktionspunkten für Vertriebsteams.

[Boek een demo!](#)



**Trendskout**

READY TO USE AI PLATFORM