

Wie mit Sales KI versteckte Verkaufschancen in Ihren Daten entdecken

E-BOOK

EINFÜHRUNG

Unternehmen verlieren Einnahmen durch verpasste Verkaufschancen, Kundenabwanderung und die Überlastung ihres Vertriebsteams mit zeitraubenden Aufgaben.

83 % der Vertriebsteams können ihre Arbeit mit Sales AI besser erledigen

Erkennen von Verkaufschancen, Vermeiden von Kundenabwanderung und Ergreifen der richtigen Maßnahmen. Das ist es, was Vertriebsmitarbeiter, Kundenbetreuer und Führungskräfte im Vertrieb beschäftigt. Vertriebs- und Kundenbetreuer sind jedoch keine Maschinen und können nicht alle Chancen erkennen, die sich in dem Datenwust von Datenbanken, CRMs, E-Mails, Historien usw. verbergen. Ganz zu schweigen von der Verknüpfung und der Durchführung der richtigen Aktion dazu.

Infolgedessen bleiben trotz der Bemühungen des Verkaufsteams viele Verkaufschancen ungenutzt und die Unternehmen verlieren Umsatz durch ungenutzte Chancen und Kundenabwanderung. Darüber hinaus verliert der Vertrieb viel Zeit damit, alle möglichen Berichte manuell zu sichten und Folgemaßnahmen zu entwickeln und umzusetzen.

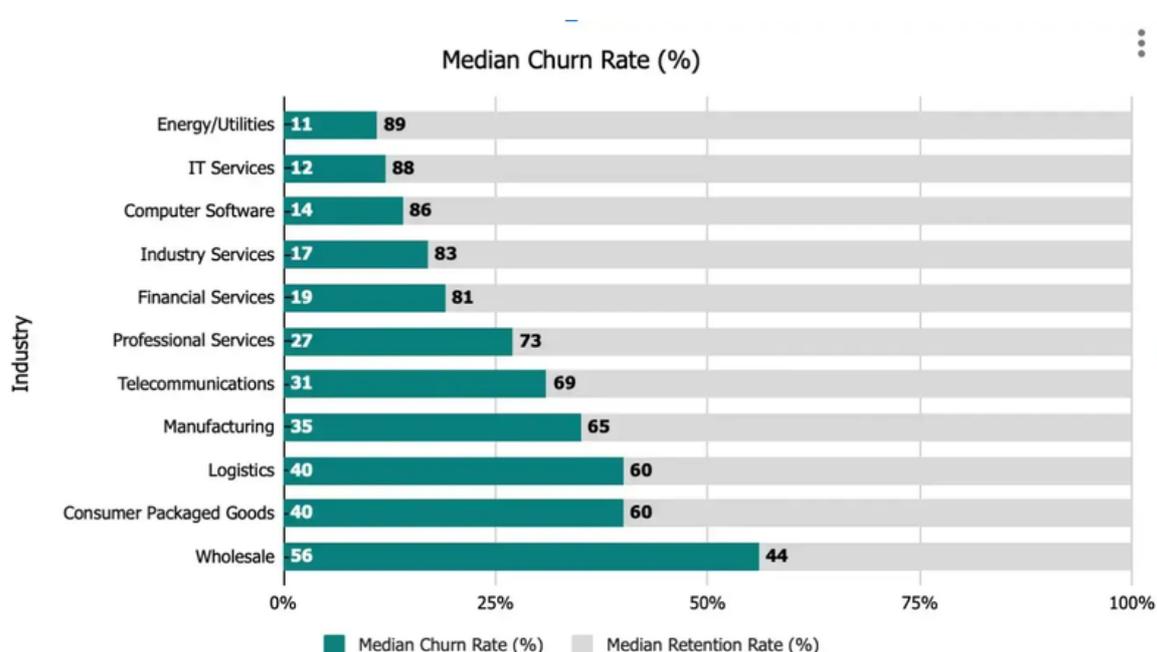
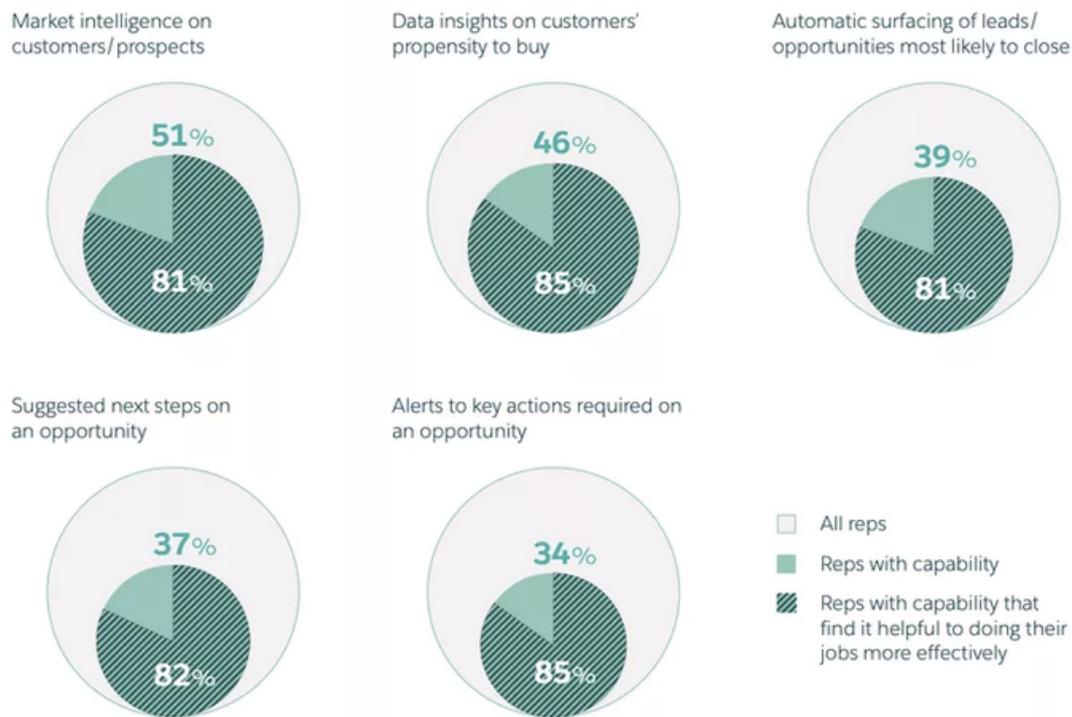


Bild: Die durchschnittliche jährliche Kundenfluktuationsrate über alle Branchen hinweg beträgt satte 27,5 %, Quelle: B2B NPS® & CX Benchmarks Report

Sales AI bietet die Lösung durch erweiterte Einblicke und Automatisierung

Untersuchungen von McKinsey haben ergeben, dass die Vertriebs-KI zu den 3 profitabelsten KI-Anwendungen gehört. JPMorgan Chase hat berechnet, dass in Europa 26 % der Vertriebsteams Zugang zu fortschrittlicher Vertriebs-KI haben. 26 % sind nicht besonders hoch, wenn man bedenkt, dass die Technologie erst seit kurzem ausgereift ist. Im Durchschnitt gaben jedoch 83 % der Vertriebsmitarbeiter, die Zugang dazu haben, an, dass die Vertriebs-KI ihnen hilft, ihre Arbeit effektiver zu erledigen.

Sales Reps Who Report They Have the Following Capabilities

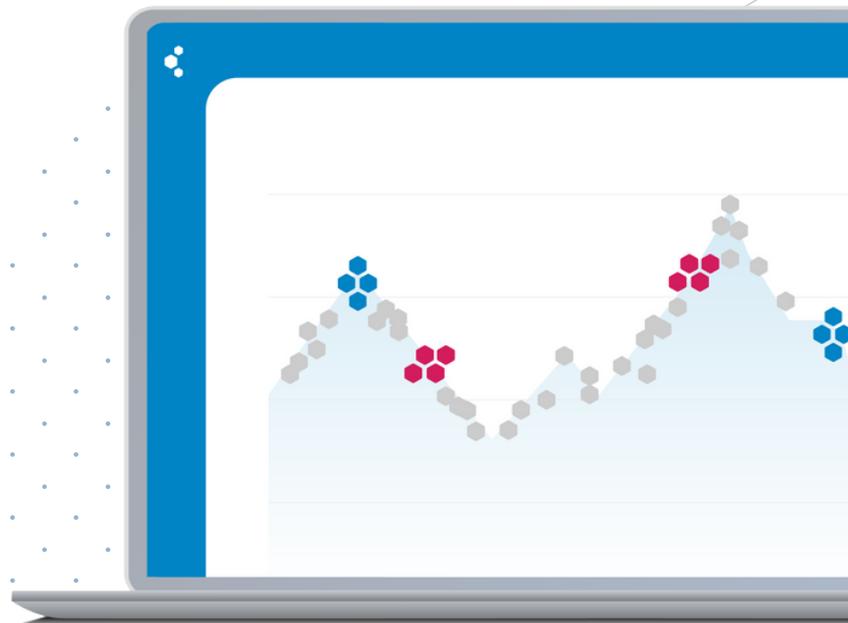


Base: Sales representatives

Bild: Im Durchschnitt sagen 83 % der Vertriebsmitarbeiter mit Zugang zu Sales AI, dass Sales AI ihnen hilft, ihre Arbeit effektiver zu erledigen. Quelle: McKinsey Global Survey: Der Stand der KI im Jahr 2021

6 Praktisch KI-Anwendungen für den Vertrieb

Vertriebs-KI ist ein weit gefasster Begriff, und es ist nicht immer klar, was er genau bedeutet. Deshalb listen wir im Folgenden die 6 wichtigsten KI-Anwendungen für den Vertrieb auf und konkretisieren, welche Fragen und Bedürfnisse sie beantworten.



1. Verkaufsprognose



Diese Analysen sagen das Kaufverhalten voraus und ermöglichen es Ihnen, im Verkaufsprozess vorausschauend zu handeln, was unweigerlich zu mehr Umsatz führt.

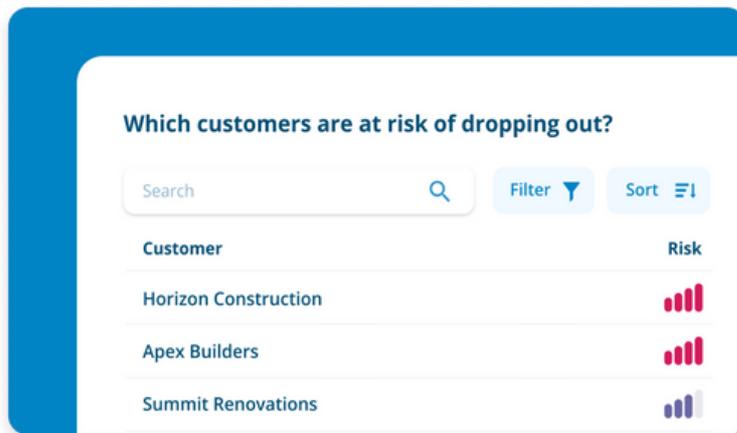
Die fortschrittlichen Modelle sind in der Lage, mit dem unberechenbarsten Kaufverhalten umzugehen, und nutzen KI und verschiedene Datenpunkte, um auf jeder Ebene hyperpräzise Vorhersagen zu treffen.

Beantwortete Fragen:

- Wie viel werde ich in naher Zukunft an einen Kunden/Interessenten (Gruppe) verkaufen?
- Wie kann ich sprunghaftes Kaufverhalten vorhersagen?
- Welche Kunden/Interessenten sollten bald einen Kauf tätigen - und von welchem Produkt?
- Welche Produkte sollte ich vorrätig halten, um keine Verkäufe zu verpassen?

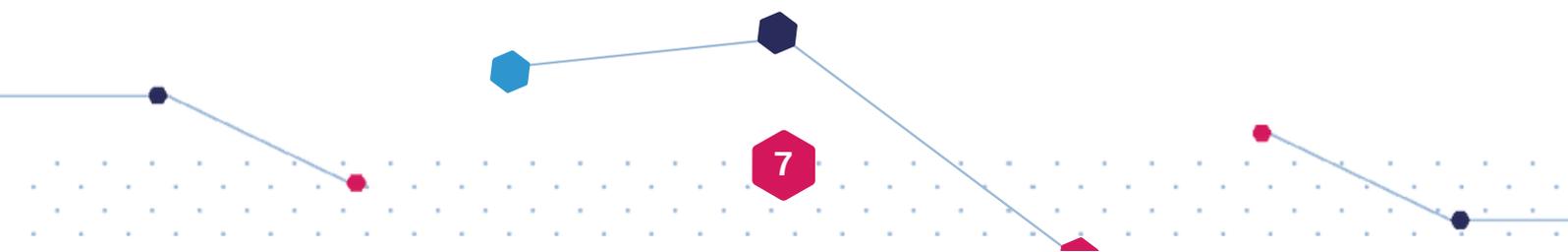
2. Verringerung der Kundenabwanderung

Um das Beste aus den bestehenden Kunden herauszuholen, ist es in erster Linie wichtig, dass sie Kunden bleiben und ihre Einnahmen zumindest stabil bleiben. Revenue Loss Protection & Prevention erkennt frühzeitig Kunden, bei denen Umsatzverluste drohen, und greift proaktiv ein, um Umsatzverluste zu vermeiden.



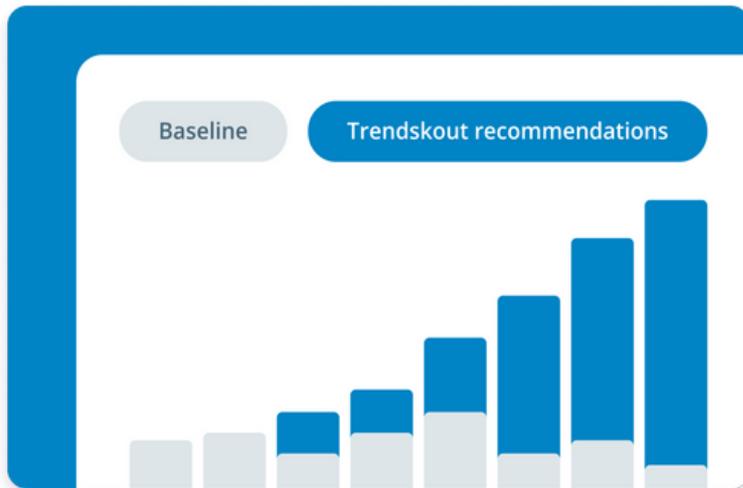
Beantwortete Fragen:

- Bei welchen Kunden besteht die Gefahr, dass sie ihr Abonnement aufgeben/kündigen?
- Welche Kunden werden in Zukunft wahrscheinlich weniger kaufen?
- Bei welchen Kunden besteht die Gefahr, dass sie ihre Rechnungen verspätet oder gar nicht bezahlen?
- welche Kunden ein bestimmtes Produkt bereits gekauft haben sollten



3. Cross-Sell und Upsell-Erkennung

Die Gewinnung neuer Kunden kostet viermal mehr als der Verkauf an bestehende Kunden. Wenn Sie wachsen wollen, ist es daher unerlässlich, dass Sie das Beste aus dieser Situation machen.



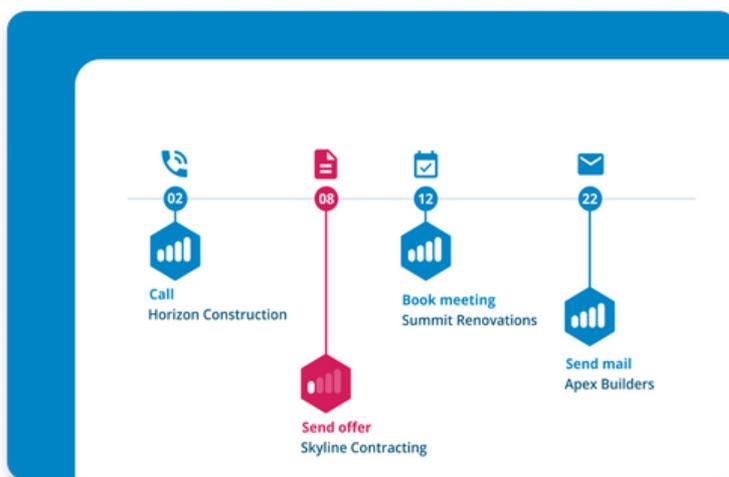
Cross- und Upsell-Erkennung deckt zusätzliche Möglichkeiten bei Ihren Kunden/Interessenten auf, basierend auf dem Kaufverhalten bei anderen Kunden oder auf Mustern im eigenen Bestellverhalten. So werden die Bedürfnisse von Kunden und Interessenten automatisch erkannt.

Beantwortete Fragen

- Welche zusätzlichen Verkaufsmöglichkeiten habe ich bei einem Kunden/Interessenten?
- Welche alternativen Produkte kann ich einem Kunden/Interessenten verkaufen, um die Gewinnspanne zu erhöhen?
- Für welches Produkt könnte der Kunde/Interessent bei einem Mitbewerber kaufen?

4. Nächsthbeste Aktion

Lassen Sie sich zum richtigen Zeitpunkt die richtigen Vorschläge unterbreiten und lassen Sie bei der Nachbereitung keine Maschen offen. Die Analyse der nächstbesten Aktion schlägt die am besten geeignete Aktion speziell für diesen Kunden/Interessenten vor, die das optimalste Ergebnis erzielt.



Beantwortete Fragen:

- Wie gehe ich am besten vor, um einen Verkauf zu tätigen?
- Wann ist der optimale Zeitpunkt für die Kontaktaufnahme mit einem Kunden/Interessenten?
- Welches Produkt biete ich zu welchem Zeitpunkt an?
- Welchen Spielraum kann ich nutzen, um das Geschäft abzuschließen? s Ergebnis erzielt.

5. Kundensegmentierung

Wenn Sie Ihre Kunden und Interessenten verstehen und wissen, wie sie sich verhalten, können Sie erfolgreich sein.

Setzen Sie eine intelligente Segmentierung ein, um Kunden mit ähnlichem Kaufverhalten zu erkennen, und nutzen Sie diese zur Optimierung von Strategie, Kommunikation und Preisgestaltung.



Beantwortete Fragen:

- Welche Kunden/Interessenten ähneln sich in ihrem Bestellverhalten?
- Welche Kunden/Perspektiven sind preissensibel und welche nicht?
- Wie kann ich ähnliche Kunden/Interessenten finden?
- Welche Kunden/Interessenten sind am interessantesten für eine Weiterverfolgung?

6. Auswirkungsanalyse

Mit der Wirkungsanalyse können Sie herausfinden, was im Verkaufsprozess wirklich zählt. Sie erhalten Einblicke in die Faktoren, die für einen Verkaufsabschluss entscheidend sind, und können diese zur Verbesserung des Verkaufsprozesses nutzen.



Beantwortete Fragen:

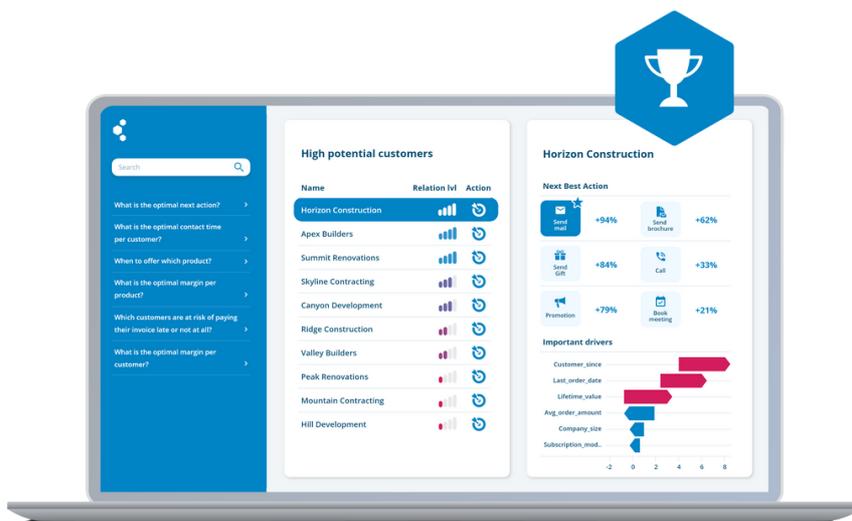
- Welche Faktoren haben den größten Einfluss auf den Verkaufsprozess?
- Was führt dazu, dass bestimmte Angebote angenommen werden oder nicht?
- Warum steigt ein Kunde aus?
- Was veranlasst die Kunden dazu, mehr zu bestellen?

Finden Sie automatisch Verkaufschancen und bereiten Sie die richtigen Maßnahmen vor - mit Salesbooster!

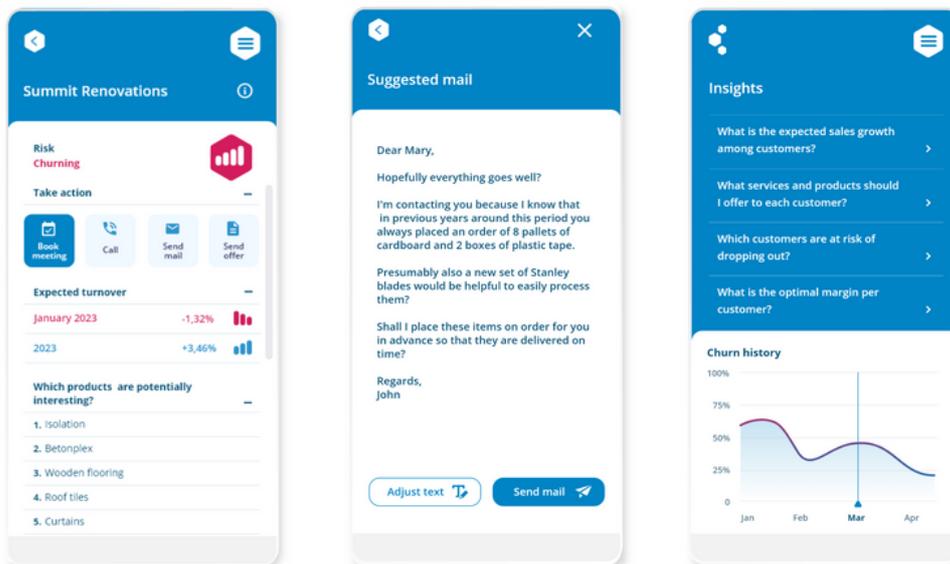
Einzigartige, sofort einsetzbare SaaS-KI

Mit Salesbooster bietet Trendskout ein einzigartiges SaaS-Produkt, das alle Sales AI-Anwendungen bündelt und sofort einsetzbar ist. Das bedeutet, dass keine langwierigen Anpassungs- und Beratungsprozesse mehr nötig sind, um von den Vorteilen der Vertriebs-KI zu profitieren, oder dass man Dutzende von Tools zusammenpuzzeln muss.

Neben der Entdeckung versteckter Verkaufschancen und der Anzeige tiefgreifender Erkenntnisse kann Salesbooster auch (halb-)automatisch die am besten geeignete Aktion mit der höchsten Erfolgswahrscheinlichkeit im gegebenen Kontext selbst durchführen. Salesbooster erstellt selbst E-Mails, Einladungen oder Angebote, die Sie überarbeiten und veröffentlichen können, schlägt den besten Zeitpunkt für ein Gespräch vor usw. So machen Sie doppelten Gewinn, durch die Ausschöpfung unentdeckter Verkaufschancen und die zeitsparende Automatisierung.



Beispiel: Opportunity Detection, Trendskout Salesbooster beantwortet spezifische geschäftliche Fragen und zeigt die nächstbeste Aktion an.



Beispiel: Kundenausfall Trendskout Salesbooster ist so konzipiert, dass er auch unterwegs problemlos mobil nutzbar ist.

Integration mit anderen Systemen wie CRM, ERP und Reporting?

ERP-, CRM- und Berichtssysteme liefern bereits Verkaufsdaten, indem sie Daten wie Kontaktmomente oder Touchpoints erfassen. Die meisten ERP- und CRM-Pakete sind außerdem in der Lage, diese Daten gut zu speichern und daraus historische Diagramme zu erstellen. Aber die Analyse- und Vorhersagekraft dieser Systeme ist unzureichend, und sie schlagen keine Maßnahmen vor und führen sie auch nicht aus. Darüber hinaus verursachen diese Systeme häufig einen hohen Verwaltungsaufwand. Und genau hier setzt die Salesbooster-KI an.

Die KI von Salesbooster kann sich nahtlos in diese Systeme integrieren und eine zusätzliche intelligente Schicht auf ihnen bilden, die darauf abzielt, Verkaufschancen zu erkennen und zeitaufwändige Vertriebsaktionen zu automatisieren. Der Schwerpunkt liegt auf der Schaffung eines Mehrwerts und der Reduzierung zeitraubender Aufgaben für Vertriebsmitarbeiter, Kundenbetreuer und Vertriebsleiter.

KI-Verkaufsprognose für Coeman Packaging

Der Vertreiber von Verpackungsmaterialien und -maschinen Coeman Packaging wollte schon seit langem die Absatzmöglichkeiten besser erkennen. Direktor Luc Vanderbeke: "Auf unserem Markt tut sich eine Menge. Nicht nur unsere Kunden und Wettbewerber entwickeln sich weiter, sondern auch unsere Produkte. Wir haben nach Möglichkeiten gesucht, einen Mehrwert aus unseren ERP- und CRM-Daten zu ziehen, um gezielter verkaufen zu können."

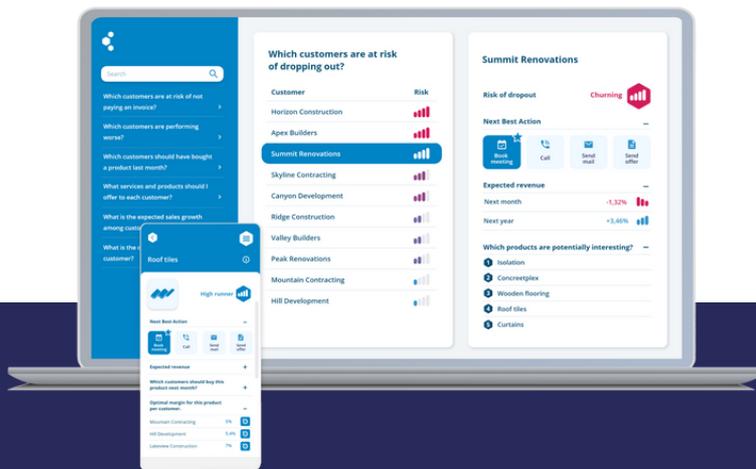
Automatischer monatlicher Prognosereport

Das Unternehmen nutzt Trendkout-AI nun für erweiterte Prognosen, um auch weniger sichtbare Verkaufschancen zu erkennen. Konkret erstellt die Software automatisch einen monatlichen Prognosebericht, aus dem hervorgeht, welche Kunden möglicherweise einen neuen Auftrag benötigen.

93 % der Vorschläge sind korrekt

In der Praxis sind die Vorschläge des Algorithmus zu 93 % korrekt. Die harten Daten unterstützen also den Beruf des Verkäufers, der von Natur aus auf menschlichen Beziehungen beruht.





Machen Sie Ihren Vertrieb zu einem Spitzenteam!

Jeder Ihrer Verkäufer hat zwei Augen, zwei Hände und ein Gehirn. Sie können eine begrenzte Anzahl von Einsichten gewinnen und eine begrenzte Anzahl von Aktionen durchführen. Mit der KI-Plattform von Trendskout liefern Sie Ihrem Vertriebsteam Erkenntnisse, die ein Mensch nicht generieren kann. Verbindungen, die wir mit unserem Verstand nicht entdecken können. Geben Sie Ihrem Vertriebsteam also Superkräfte und setzen Sie künstliche Intelligenz ein. Fordern Sie Ihre persönliche Demo an und entdecken Sie die Leistungsfähigkeit von Trendskout!

[Eine Demo buchen](#)

