



DIGITAL SALES QUICK STARTER

VERZÄHNUNG VON
TECHNOLOGIE UND MENSCH

Aktuelle Studien zeichnen ein eindeutiges Zukunftsbild: Die Corona-Pandemie verändert das Konsumverhalten nachhaltig. Betroffen von den Auswirkungen der Pandemie sind Sortimente und Lieferketten, aber auch die interne Organisation sowie die Struktur von Händlern und Dienstleistern.

Gleichzeitig hat uns die Corona-Pandemie vor Augen geführt, wie wichtig digitale Sales Wege und Möglichkeiten für einen krisenrobusten Vertrieb sind. Hier kommt die künstliche Intelligenz (KI) zum Tragen: Durch die im Vertrieb eingesetzten CRM Systeme kann KI auf einen Datenschatz zurückgreifen, der sich durch die regelmäßige Interaktion mit dem Kunden für die systematische Datenakquise und -analyse besonders eignet.

Wie schaffen Sie es nun, in Ihrer digitalen Sales Strategie die richtigen Ansatzpunkte für die Einbindung geeigneter KI-Technologie zu identifizieren und diese im Anschluss zu implementieren?

Erarbeiten Sie mit unseren Experten genau dies in nur 2 Tagen – Ihr individueller Maßnahmenplan für einen KI-Quick-Start inklusive.

WORKSHOP „DIGITAL SALES QUICK STARTER“

Zum Abschluss Ihres Workshops verfügen Sie über die folgenden Ergebnisse:

-
- ⌘ Sie haben ein gemeinsames Verständnis über die Potenziale für Ihr Unternehmen im Bereich des Digitalvertriebs.
-
- ⌘ Sie haben eine Digital Sales Strategie für Ihr Unternehmen herausgearbeitet, unter Berücksichtigung Ihrer Kunden, Ihres Marktes und Ihres Serviceangebots.
-
- ⌘ Ein grundlegendes Verständnis für die Anwendungsbereiche und -potenziale von künstlicher Intelligenz im Vertriebsbereich ist geschaffen. Sie wissen, wie hoch der Einfluss auf Ihr Geschäft sein kann und können einschätzen, wie es um die Machbarkeit in der Realisierung verschiedener Modelle besteht.
-
- ⌘ Die relevanten Anwendungsfälle und Potenziale für die Optimierung der aktuellen Sales-Arbeit in Ihrem Unternehmen sind identifiziert.

Damit Sie im Anschluss direkt durchstarten können, geben wir Ihnen einen ersten individuellen **Maßnahmenplan** für einen KI-Quick-Start in Ihrem Sales Team an die Hand.

Der Workshop wird von erfahrenen Innovations- und Sales-Beratern der Allfoye zusammen mit KI-Lösungsexperten von Merantix Labs durchgeführt. Merantix Labs begleitet Kunden bei der Identifikation von KI-Anwendungsfällen bis hin zur Implementierung der Lösungen. In diesem Bereich ist das Unternehmen ein führender Anbieter und somit professioneller Begleiter bei der Umsetzung Ihrer KI-Vorhaben.

DER ABLAUF IM ÜBERBLICK

VORBEREITUNG

Vorabgespräch mit dem Auftraggeber zur konkreten inhaltlichen Ausgestaltung des Workshops und der Bestimmung des Teilnehmerkreises.

WORKSHOP

Durchführung und Erarbeitung der angestrebten, oben genannten Ergebnisse. Format: Virtueller oder analog – je nach Ihrer Präferenz.

Inhalte

- Definition Ihrer Digital Sales Strategie (Potenziale und Herausforderungen).
- Wer ist Ihr Kunde (heute und in der Zukunft)?
- Wie sieht die ideale Kundenreise (Customer Journey) aus?
- Welche technologischen Potenziale gibt es und wie können Sie diese nutzen?
- KI Crash Kurs: Was ist KI und was ist mit der Technologie möglich?
- Welche technologischen Use Cases ergeben sich aus Ihrer Digital Sales Strategie?
- Entwicklung von KI-Anwendungsfällen in Ihrem Unternehmen und Identifikation der Relevantesten.

Maßnahmenplanung // Roadmapping

- Wie schaffen Sie eine schnelle Umsetzung?
- Welche Expertise haben Sie im eigenen Haus?
- Welche externen Experten benötigen Sie wofür in welchem Ausmaß zu welchem Zeitpunkt?

NACHBEREITUNG

Ergebnisdokumentation und Follow-Up-Gespräch mit dem Auftraggeber im Hinblick auf die nächsten Schritte zur Umsetzung Ihrer Digital Sales Strategie.

WORKSHOP QUICK FACTS

Ergebnis: Sie haben in kurzer Zeit Ihre zukunftsfähige Digital Sales Strategie zur Hand und wissen dank des individuellen Maßnahmenplans direkt, welche Ihre nächsten Schritte hin zur Umsetzung Ihres KI-Quick-Starts sind.

Dauer: 1-2 Tage

Teilnehmende:
Teammitglieder – max. 10 Personen

Kosten: ab 5.000€

Gerne stehe ich Ihnen für ein
unverbindliches Gespräch zur Verfügung.

Christopher Hasperg
Senior Director



Allfoye Managementberatung GmbH

Graf-Adolf-Platz 1-2
40213 Düsseldorf

☎ +49 211 550 263 23

✉ christopher.hasperg@allfoye.com

ALLFOYE.COM