

Kickscale: KI-Engine

Entwicklung eines, auf den Vertrieb spezialisierten LLM und Integration in die Kickscale SaaS-Plattform

Programm / Ausschreibung	IWI, IWI, Basisprogramm Ausschreibung 2023	Status	abgeschlossen
Projektstart	01.01.2024	Projektende	31.01.2025
Zeitraum	2024 - 2025	Projektaufzeit	13 Monate
Keywords			

Projektbeschreibung

Übergeordnete Zielsetzung des vorliegenden Projektes ist die Entwicklung und Integration von innovativen LLM-basierten Assistenz-Systemen, wobei die Entwicklung des firmeninternen LLMs im Zentrum steht. Diese Systeme sollen Nutzer:innen unserer SaaS Plattform dabei unterstützen, die Performance in Verkaufsgesprächen zu analysieren, Lernmaterialien über betriebsrelevante Prozesse zu erstellen, effektiv auf Information zuzugreifen und Mitarbeiter:innen gezielt auszubilden. Mit diesem Forschungsprojekt verfolgen wir einen komplett neuen Ansatz im Bereich Sales Training.

Um die angestrebten Funktionen zu realisieren sollen im Rahmen des Projektes folgende PROJEKTZIELE erreicht werden:

1. Erstellung eines qualitativen Trainingsdatensatzes
2. Entwicklung eines leistungsstarken internen Large Language Model spezialisiert auf den Vertriebsbereich
3. Implementierung einer automatisierten Sales-Call-Analyse
4. Implementierung eines Empfehlungssystems mithilfe des Large Language Models
5. Entwicklung und Implementierung eines LLM basierten Lernassistenten
6. Entwicklung und Implementierung einer Quiz-Generator Funktion
7. Niedrige Latenz und schnelle Inferenz bei der Verarbeitung von Anfragen an unser internes LLM
8. Prototypische Integration der entwickelten Funktionen in bestehende Arbeitsabläufe auf der bestehenden Plattform

Endberichtkurzfassung

Im Rahmen des ersten Forschungsjahres wurden folgende Hauptergebnisse erzielt:

1. ****Spezialisiertes Large Language Model für den Vertriebsbereich**:** Entwicklung eines firmeninternen LLM, das auf vertriebsspezifische Anwendungen optimiert wurde. Nach Abschluss des Fine-Tunings zeigt das Modell ein substantielles Verständnis vertriebsrelevanter Themen und hohe Leistung in der Analyse und Interpretation von Vertriebsgesprächen.
2. ****Prototyp der automatisierten Sales-Call-Analyse**:** Implementation einer ersten Version der KI-gestützten Analysefunktion, die Verkaufsgespräche automatisch auswertet. Der Prototyp demonstriert die Fähigkeit, wesentliche Aspekte wie Fragestellungstechniken, Formulierungen, Einwandbehandlung und Gesprächsstruktur zu identifizieren. Die

entwickelten Prompt-Vorlagen ermöglichen es dem LLM, die gewünschten Analyseaufgaben präzise auszuführen.

Projektpartner

- Kickscale FlexCo