

KI Vertriebslösung

Automatisierte Vertriebslösung auf Basis von Künstlicher Intelligenz (Fortsetzung von Projekt 901050)

Programm / Ausschreibung	IWI 24/26, IWI 24/26, Basisprogramm Ausschreibung 2024	Status	laufend
Projektstart	01.03.2024	Projektende	28.02.2025
Zeitraum	2024 - 2025	Projektlaufzeit	12 Monate
Keywords			

Projektbeschreibung

Ziel dieses Projekts ist die Entwicklung neuer Software-Tools, die den B2B-Vertriebsprozess mit Hilfe von künstlicher Intelligenz (KI) erleichtern und teilweise automatisieren sollen. Die Software soll ihre Nutzer einerseits mit automatisierten Empfehlungen unterstützen: Darüber, welche Unternehmen am vielversprechendsten sind, zu neuen Kunden zu werden und welche Mitarbeiter innerhalb dieser Unternehmen die besten Ansprechpartner (im Verkaufskontext „Leads“) sind. Zusätzlich sollen automatisch für den Verkauf relevante Informationen und Statistiken ermittelt und dem Nutzer zur Verfügung gestellt werden, während eine generative KI dem Nutzer Vorschläge zu relevanten Nachrichten für den Erstkontakt erstellt. Das System soll damit Verkäufer während des gesamten frühen Verkaufsprozesses unterstützen.

Endberichtkurzfassung

Das Ergebnis des Projekts war die Entwicklung von Machine-Learning und KI-basierter Systeme, welche die Funktionalität unserer "Sales Intelligence" Software deutlich erweitern wird.

Diese beinhalten:

Ein System zur automatisierten Erstellung von nutzerspezifischen Lead-Empfehlungssystemen (Als "Leads" werden hier passende Ansprechpersonen bezeichnet)

Ein System zum Auffinden relevanter Sales Signale aus verschiedenen Online Quellen.

Ein System zur Empfehlung vielversprechender Zielfirmen, basierend auf öffentlich verfügbaren Informationen und Sales Signalen.

Die Entwicklung eines Data Dashboards, um die Ergebnisse von 1. und 3. besser nachvollziehbar zu machen.

Ein innovatives System zur automatischen Erstellung von Sales-E-Mails.

Projektpartner

- UserGems GmbH