K.I. für E-Mails

Künstliche Intelligenz für E-Mails im Vertrieb zur Beschleunigung und Verbesserung des Vertriebserfolgs

Programm / Ausschreibung	BASIS, Basisprogramm, Budgetjahr 2018	**Status**	abgeschlossen
Projektstart	01.07.2018	**Projektende**	30.09.2019
Zeitraum	2018 - 2019	**Projektlaufzeit**	15 Monate
Keywords			

Projektbeschreibung

E-Mails sind heute nach wie vor ein Standard-Kommunikationskanal im Geschäftsleben und auch im Vertrieb: Produktinformationen werden gesendet, Termine werden koordiniert, Angebote werden übermittelt und Rückfragen des Kunden beantwortet. Dabei hängt derzeit viel vom Geschick der Vertriebsperson ab, welche Informationen per E-Mail gesendet werden, in welcher Form und zu welchem Zeitpunkt. Die in diesem Projekt entwickelte Technologie unterstützt die Vertriebsperson dabei, mehr Erfolge (Abschlüsse) zu haben und diese rascher zu erzielen. Methoden der künstlichen Intelligenz werden verwendet, um E-Mail Konversationen automatisch zu analysieren, erfolgversprechende Faktoren zu identifizieren und diese auf zukünftige E-Mails anzuwenden. Dieses selbstlernende System erkennt Inhalte und Emotionen in E-Mails, kann den Vertriebsprozess beschleunigen und schlägt dem Benutzer den besten Weg zum Verkaufsabschluss vor. Endlich kann der Verkäufer / die Verkäuferin verstehen, warum eine Kunde geantwortet hat oder warum er das Produkt gekauft hat. Dieses Wissen kann bei Kontakt mit anderen Kunden eingesetzt werden.
In Kooperation mit einer F&E-Einrichtung werden die besten Algorithmen dazu identifiziert und in einer Softwarelösung umgesetzt, die dann beim Benutzer sowohl auf mobilen Geräten als auch am Office-PC eingesetzt werden können.

Projektpartner

- FunnelFox GmbH in Liquidation