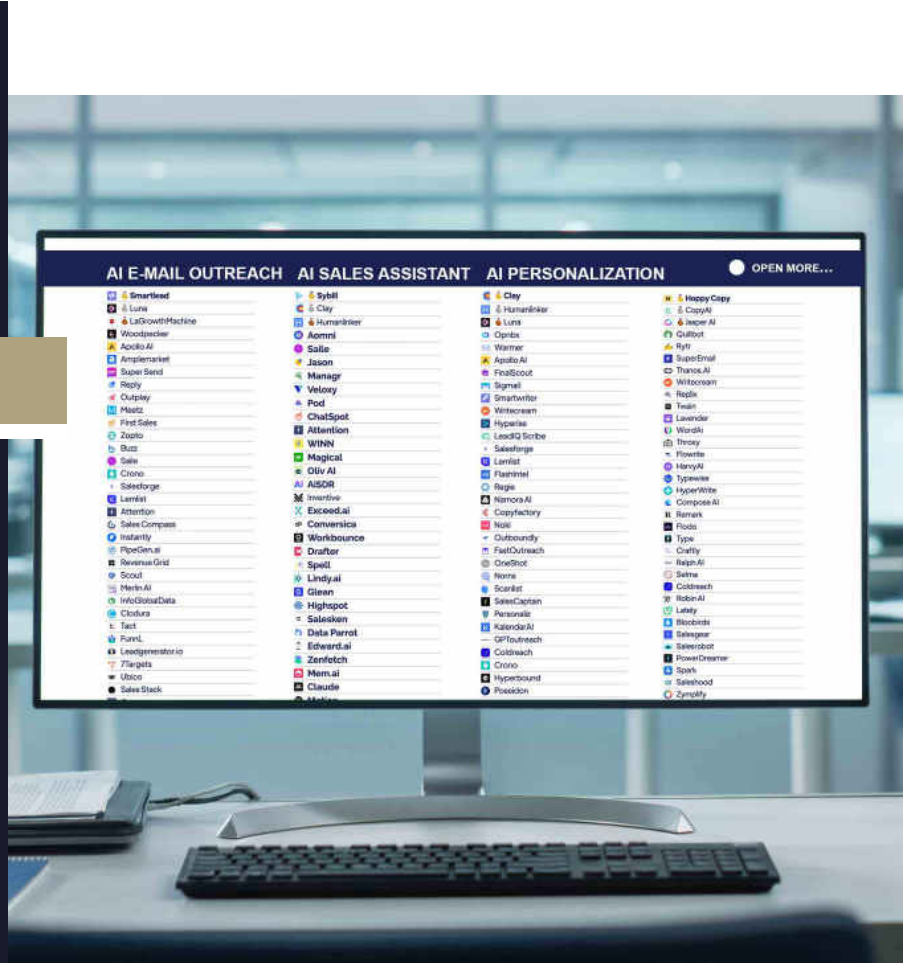


AI SALES BOOST!

KI & Digitale Lösungen
für schnelle
Vertriebsergebnisse

Profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung beim Einsatz von KI und Digitalen Tools im Vertrieb!



Nutzt Ihr Vertriebsteam bereits effektiv die Möglichkeiten von Digitalisierung und Künstlicher Intelligenz?

Unsere Experten helfen Ihnen dabei, das volle Potenzial von KI und digitalen Lösungen in Ihrem Vertrieb zu erkennen und gezielt freizusetzen. Durch eine individuelle Beratung und die Auswahl maßgeschneiderter Tools unterstützen wir Sie effizient und nachhaltig.



Die Zukunft des Vertriebs: Nutzung von KI und Digitalen Tools als Wettbewerbsvorteil.

In einer digital geprägten Ära gewinnt KI zunehmend an Bedeutung für die Gestaltung von Vertriebsprozessen. Neben der Automatisierung von Routineaufgaben ermöglicht KI auch die Entwicklung völlig neuer Vertriebsansätze – und dies entlang des gesamten Vertriebsprozesses.



Profitieren Sie von unseren Expertenteams und steigern Sie Ihre Vertriebseffizienz.

Für eine erfolgreiche Integration von KI und Digital Tools sind umfassendes Knowhow in den Bereichen Vertrieb, Data Science und KI unerlässlich. Mit unseren erfahrenen Beraterteams und unserer hoch spezialisierten Data Science Unit bieten wir alles unter einem Dach. Nur so erhalten Sie eine ganzheitliche Beratung und zeitnahe Implementierung aus einer Hand.

Gemeinsam die Potenziale Ihres Vertriebs freisetzen

In unserem dreistufigen Prozess gestalten wir eine maßgeschneiderte Digital Sales Roadmap, die Ihren Vertrieb schnell und kosteneffizient voranbringt.

ANALYSE UND BEWERTUNG DER AUSGANGSSITUATION

Welche Digital Tools sind aktuell im Vertriebsprozess im Einsatz und wo finden sich Potenziale?

Unsere Experten analysieren Ihre Vertriebsprozesse und die aktuelle Nutzung von KI und Digital Tools, um heute noch brachliegende Potenziale entlang des Vertriebsprozesses für Sie offen zu legen.

HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN & AUSWAHL DER DIGITAL / AI TOOLS

Welche Digital Tools sollen zukünftig bei Ihnen eingesetzt werden?

Aus mehr als 500 AI Tools identifizieren wir diejenigen, welche sich am besten für Ihren Vertrieb eignen. Anhand von Einsatzszenarien konkretisieren wir Potenziale und Umsetzungsziele.

ERSTELLUNG EINER DIGITAL SALES ROADMAP

Wie sieht Ihre Digital Sales Roadmap für den zukünftigen Einsatz von KI aus?

Gemeinsam treffen wir die finale Tool-Auswahl und entwickeln einen Einführungsplan mit konkreten Maßnahmen für eine erfolgreiche Umsetzung – unsere Experten begleiten Sie durch alle Phasen.

Von der Idee bis zur Umsetzung in nur wenigen Wochen.

Unser Ziel ist es, Ihren Vertrieb effizient voranzubringen.

Dabei setzen wir den Fokus nicht auf umfangreiche IT-Implementierungen. Oft sind es die kleinen Tools, die den entscheidenden Unterschied machen.



PROJEKTZIELE



1. Steigerung der Transparenz

Transparenz entlang des Sales Funnels generieren und das Controlling verbessern



2. Automatisierte Leadgenerierung

Potenzielle Leads identifizieren und automatisiert kontaktieren lassen



3. Verbesserung der Conversion Rate

Den Übergang im Sales Funnel verbessern und die Abschlussquoten erhöhen



4. Erhöhung der Vertriebseffizienz

Weniger Aufwände durch Routinetätigkeiten und zielgerichteten Ressourceneinsatz



5. Reduzierung der Churn Rate

Frühzeitiges Erkennen von Absetzbewerbungen und aktives Gegensteuern zur Kundenbindung



6. Verbesserung der Kundenbeziehung

Langfristige Optimierung der Kundenbeziehungen durch KI gestützte, personalisierte Interaktion vor allem in Service

Mit KI und Digital Tools die Vertriebsprozesse verbessern

Durch die Nutzung von KI und Digitalisierung im Vertrieb steigern Sie nicht nur die Transparenz entlang Ihres Sales Funnels, sondern tragen aktiv zu der Erhöhung der Leadgenerierung und Conversionrate bei. Durch eine gesteigerte Vertriebseffizienz und frühzeitige Identifizierung von Absetzbewegungen sorgen Sie langfristig für engere Kundenbeziehungen und mehr Umsatz für Ihr Unternehmen.

Ansprechpartner:



Standort | Osnabrück

Prof. Dr. Oliver Roll
 Managing Partner
oliver.roll@roll-pastuch.de
 +49 (0)176 133 27 102
www.roll-pastuch.de

Standort | Köln

Kai Pastuch
 Managing Partner
kai.pastuch@roll-pastuch.de
 +49 (0)176 / 133 27 111
www.roll-pastuch.de

Standort | München

Gregor Buchwald
 Managing Partner
gregor.buchwald@roll-pastuch.de
 +49 (0)176 133 27 101
www.roll-pastuch.de

