

KI ist zu einem Sammelbegriff für Anwendungen geworden, die komplexe Aufgaben ausführen, für die in der Vergangenheit menschliche Eingriffe erforderlich waren; beispielsweise die Erstellung von Texten, Bildern, Videos, der Online-Kommunikation, der Datenanalyse u.v.a.m.

Ihr Nutzen

Dieses praxisorientierte Training zeigt, wie GenAI-Tools Prozesse im Bereich Vertrieb und Marketing unterstützen können.

Preis pro Teilnehmer

EUR 400,- exklusive der gesetzlichen MwSt.

Seminardauer

0,5 Tag(e)/Day(s)

Seminarinhalte

- * Lead-Generierung
- * Datenanalyse & Segmentierung
 - KI durchsucht CRM-Daten, Social Media, Webseiten und externe Datenquellen.
 - Muster im Verhalten bestehender Kunden erkennen und Profile für ideale Leads erstellen.
- * Predictive Analytics
 - Prognostizieren, welche Kontakte am ehesten Konvertieren.
 - Scoring-Modelle für Priorisierung von Leads
- * Automatisierte Recherche
 - neue potenzielle Kunden (z. B. über LinkedIn, Branchenverzeichnisse).
 - Relevante Informationen wie Unternehmensgröße, Branche, Kaufverhalten
- * Personalisierte Ansprache
 - Erstellen von individuellen E-Mail-Texten
 - Optimierte Inhalte basierend auf Kundeninteressen
- * Angebotsoptimierung
 - Analyse historischer Daten
 - Vergangene Angebote, Preise, Rabatte und Erfolgsquoten untersuchen
 - Muster erkennen: Welche Angebotsstrukturen führen zu Abschlüssen?
- * Dynamische Preisgestaltung
 - KI berechnet optimale Preise basierend auf Markttrends, Nachfrage und Wettbewerb
- * Personalisierung
 - Maßgeschneiderte Angebote für einzelne Kunden oder Segmente erstellen anhand von Daten wie Kaufhistorie, Interessen und Verhalten
- * Wettbewerbsanalyse
 - Eigene Angebote mit Mitbewerbern (z. B. über Web-Scraping oder Marktberichte)
- * Simulation & Prognose
 - verschiedene Angebotsvarianten auf die Erfolgswahrscheinlichkeit prüfen

Voraussetzungen

KI und Machine Learning, Grundlagen Chat GPT~30482 oder Microsoft 365 Copilot-Chat Grundlagen~30770

Hinweise

Hinweis: Folgende Tools benötigen die TeilnehmerInnen zur Durchführung der praktischen Übungen:

ChatGPT Gratisversion

oder
Version: N/A

M365 Copilot-Chat (in M365-Enterprise-Lizenzen inkludiert)

Bitte bringen Sie Ihre Zugangsdaten zum Seminar mit.

- * Segmentierung & Clustering
 - Kunden nach Verhalten, Interessen, Kaufkraft gruppieren
 - Mustererkennen: z. B. „Welche Kundengruppe reagiert auf bestimmte Angebote?“
- * Churn- und Lifetime-Value-Analyse
 - Abwanderungsrisiken erkennen
 - Kundenwert über einen Zeitraum auswerten
 - Handlungsempfehlungen zur Kundenbindung generieren
- * Wettbewerbsanalyse
 - Daten aus öffentlichen Quellen: Websites, Social Media, Preislisten, Produktkataloge auswerten
- * Text- und Inhaltsanalyse
 - Inhalte wie Produktbeschreibungen, Marketingtexte, Kundenbewertungen analysieren
 - Trends und Positionierung der Mitbewerber erkennen
 - Preis- und Angebotsvergleich und Unterschiede identifizieren
 - Prognostiziert Preisänderungen basierend auf Marktbewegungen prognostizieren
- * Markttrends & Sentiment-Analyse
 - Social-Media-Daten und Rezensionen auswerten, um die Wahrnehmung von Mitbewerbern zu verstehen.
 - Erkennt Stärken und Schwächen der Konkurrenz erkennen mittels spezialisierter Prompts (SWOT)
- * Marktanalyse
 - Echtzeit-Informationen über Nachfrage, Preise, Wettbewerber.
 - Markttrends, saisonale Schwankungen identifizieren
 - Prognosen für zukünftige Entwicklungen basierend auf historischen Daten
- * Sentiment-Analyse
 - Auswertung von Kundenmeinungen und Bewertungen in sozialen Netzwerken.
 - Wahrnehmung der Produkte oder Marken analysieren
- * Wettbewerbs- und Preisvergleich
 - KI analysiert Wettbewerberangebote und Preisstrategien analysieren
 - Empfehlungen für eigene Positionierung generieren

