# Ausgangslage

Aktuelle Herausforderungen:

* **Manuelle Protokollführung**: Vertriebsmitarbeiter sind derzeit dafür verantwortlich, alle Meetings selbst zu protokollieren. Dies kann zeitaufwendig sein und führt möglicherweise zu Fehlern oder Auslassungen, insbesondere in langen oder komplexen Meetings.
* **Erstellung von Keynotes**: Nach jedem Meeting müssen die Vertriebsmitarbeiter auch Keynotes oder Zusammenfassungen erstellen. Dies erfordert zusätzliche Zeit und Anstrengung und kann die Effizienz der Mitarbeiter beeinträchtigen, insbesondere wenn mehrere Meetings pro Tag stattfinden.
* **Mögliche Inkonsistenzen**: Da jeder Vertriebsmitarbeiter seine eigenen Notizen und Keynotes erstellt, kann es zu Inkonsistenzen in der Art und Weise kommen, wie Informationen aufgezeichnet und präsentiert werden. Dies kann zu Verwirrung führen, wenn diese Notizen oder Keynotes mit anderen Teams oder Abteilungen geteilt werden.

Technologische Lücken:

* **Fehlendes Transkriptionsprogramm**: Derzeit gibt es kein Transkriptionsprogramm, das den Mitarbeitern hilft, Meetings automatisch zu transkribieren. Dies bedeutet, dass Mitarbeiter auf traditionelle Methoden wie handschriftliche Notizen oder Tonaufnahmen angewiesen sind, die später manuell transkribiert werden müssen.
* **Keine Automatisierung**: Da es keine technologische Unterstützung für die Transkription oder die Erstellung von Keynotes gibt, gibt es keine Möglichkeit, diesen Prozess zu automatisieren oder zu optimieren. Dies führt zu einer erhöhten Arbeitsbelastung für die Vertriebsmitarbeiter.

Auswirkungen auf das Geschäft:

* **Zeitverlust**: Die manuelle Protokollführung und Erstellung von Keynotes nimmt wertvolle Zeit in Anspruch, die stattdessen für andere vertriebsrelevante Tätigkeiten verwendet werden könnte.
* **Mögliche Fehlinformationen**: Ohne ein automatisches Transkriptionssystem besteht die Gefahr, dass wichtige Informationen übersehen oder falsch interpretiert werden.