

# KI-Assistenz für den IT-Vertrieb

Ein innovatives Projekt zur Optimierung des IT-Vertriebs durch künstliche Intelligenz. Wir nutzen modernste KI-Technologien, um Vertriebsprozesse zu automatisieren und zu verbessern.

**VB** von Volkmar Blank



# KI-Potenziale im Vertrieb

Unser KI-System revolutioniert den Vertriebsalltag durch vollständige Prozessautomatisierung.



## E-Mail-Eingang

Automatische Erkennung und Klassifizierung von Kundenanfragen.



## ERP-Integration

Nahtlose Verbindung mit bestehenden Systemen zur Datenerfassung.



## Angebotserstellung

KI-gestützte Generierung maßgeschneiderter Angebote ohne manuelle Eingriffe.



## E-Mail-Versand

Automatischer Versand personalisierter Angebote mit Nachverfolgung.

Der komplette Workflow läuft ohne menschliche Eingriffe - vom ersten Kundenkontakt bis zum Angebotsversand.



# KI-Potenziale im Vertrieb



## Automatisierte Angebotserstellung

Generierung aus vorhandenen ERP-Daten.



## Lead Scoring

Priorisierung von Leads durch Machine Learning.



## Gesprächsanalyse

Zusammenfassung von Kundengesprächen mit Speech-to-Text.



## KI-Antworten

Intelligente Antwortvorschläge mit LLM-Technologie.



## Vorhersage von Umsatz und Erfolgchancen.



Intelligente Produktempfehlungen für Bestandskunden.



Simulation zur Datenabfrage aus Systemen wie NetSuite.

The top chart is a line graph showing sales percentage over time. The y-axis ranges from 0% to 100% in increments of 20%. The x-axis represents time with labels: Sales, Homin, Ballumsar, 1.0%, and 1.075. The line starts at approximately 10%, rises to 15%, then to 55%, and continues to rise with labels: 135,17%, 169,707, 12,22%, 10,77%, 11,65%, and 1,10%.

The bottom chart is a bar graph showing sales and profit in thousands of dollars for various artists. The y-axis ranges from 0 to 200 in increments of 50. The x-axis lists artists: Mack, Mood, Julin Dady, Dane, Dave, Manu Ynt, Jur, Dkey, and Jum Foclit. For each artist, there are three bars: Sales (yellow), Profit (blue), and Loss (red). The legend indicates: Sales (yellow), Profit (blue), and Loss (red).

Artist	Sales (K\$)	Profit (K\$)	Loss (K\$)
Mack	130	175	95
Mood	110	110	45
Julin Dady	130	160	105
Dane	140	150	105
Dave	145	150	105
Manu Ynt	145	150	105
Jur	145	150	105
Dkey	165	185	125
Jum Foclit	125	150	105



# Projektmethode: Scrum

## Sprint-Planung

Festlegung der Ziele für den nächsten Sprint.

## Retrospektive

Verbesserung des Prozesses.



## Entwicklung

Umsetzung der geplanten Features.

## Sprint-Review

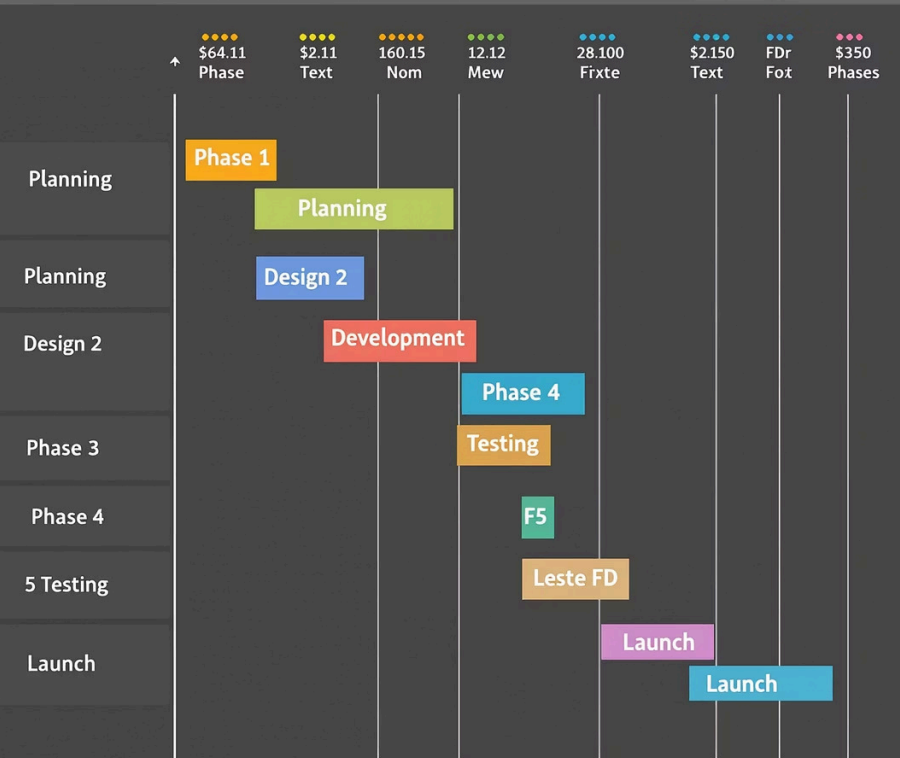
Präsentation der Ergebnisse.

# Scrum-Rollen

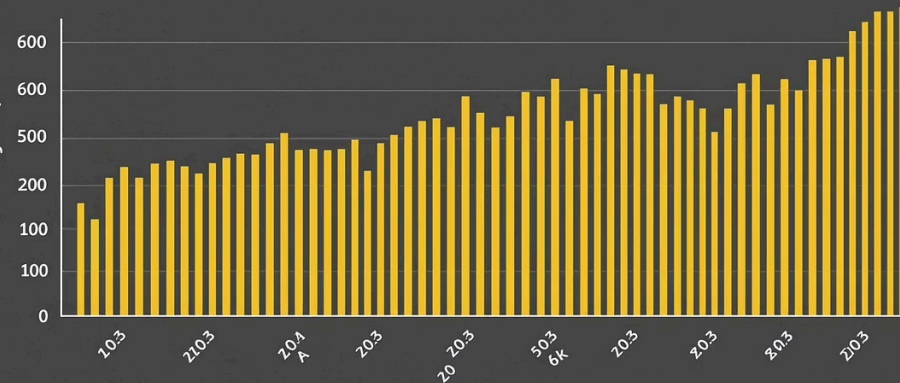


Die agile Methode wurde wegen schneller Feedbackzyklen und dynamischer Anforderungen gewählt.

## PROJECT GRANTT CHART



Cost Breakdown by Phase:



## Zeit- und Kostenplan



Sprint 1: Projektsetup & Use Cases

5 PT (2.500 €)



Sprint 2: Angebotsmodul & Lead Scoring

7 PT (3.500 €)



Sprint 3: CRM-Anbindung, UI, Tests

6 PT (3.000 €)



Sprint 4: Rollout & Schulung

4 PT (2.000 €)



# Gesamtkosten

22

Personentage

Gesamtaufwand für das Projekt

500 €

Tagessatz

Kosten pro Personentag

11.000 €

Gesamtkosten

Budget für die komplette Umsetzung

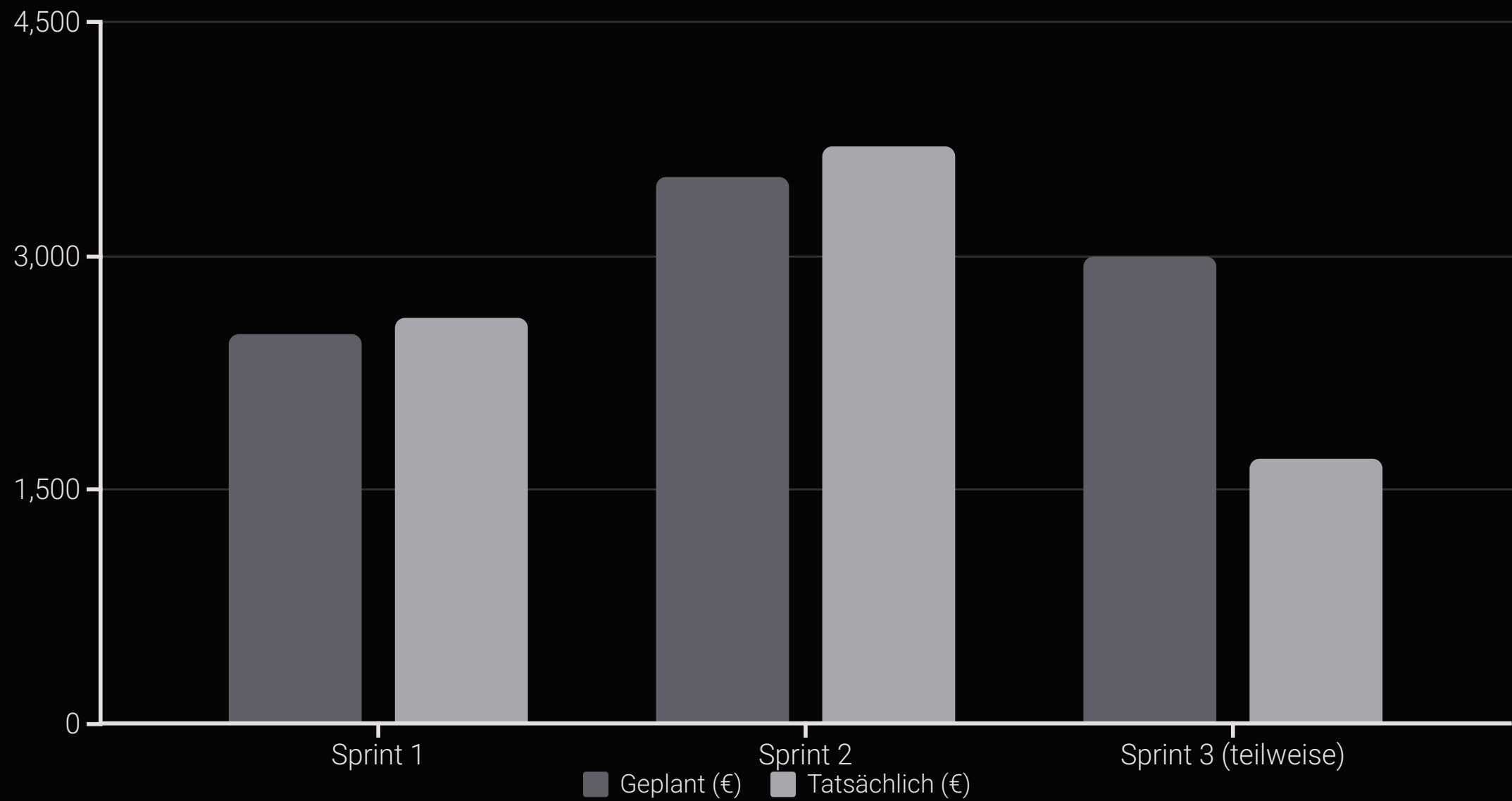


# Projektkennzahlen

Geplant (PV) nach 3 Wochen	18 PT → 9.000 €
Tatsächlich (EV)	15 PT → 7.500 €
Kosten (AC)	8.000 €
Schedule Variance (SV)	-1.500 € → Verzug
Cost Performance Index (CPI)	0,94 → leichte Budgetüberschreitung



# Projektfortschritt visualisiert



# Angebotsautomatisierung

1

## Datenerfassung

Sammlung von ERP-Daten für das Angebot

---



## KI-Generierung

Erstellung des Angebots durch KI

---



## E-Mail-Versand

Automatischer Versand an den Kunden

# E-Mail-Versand: Technische Umsetzung

## SMTP-Konfiguration

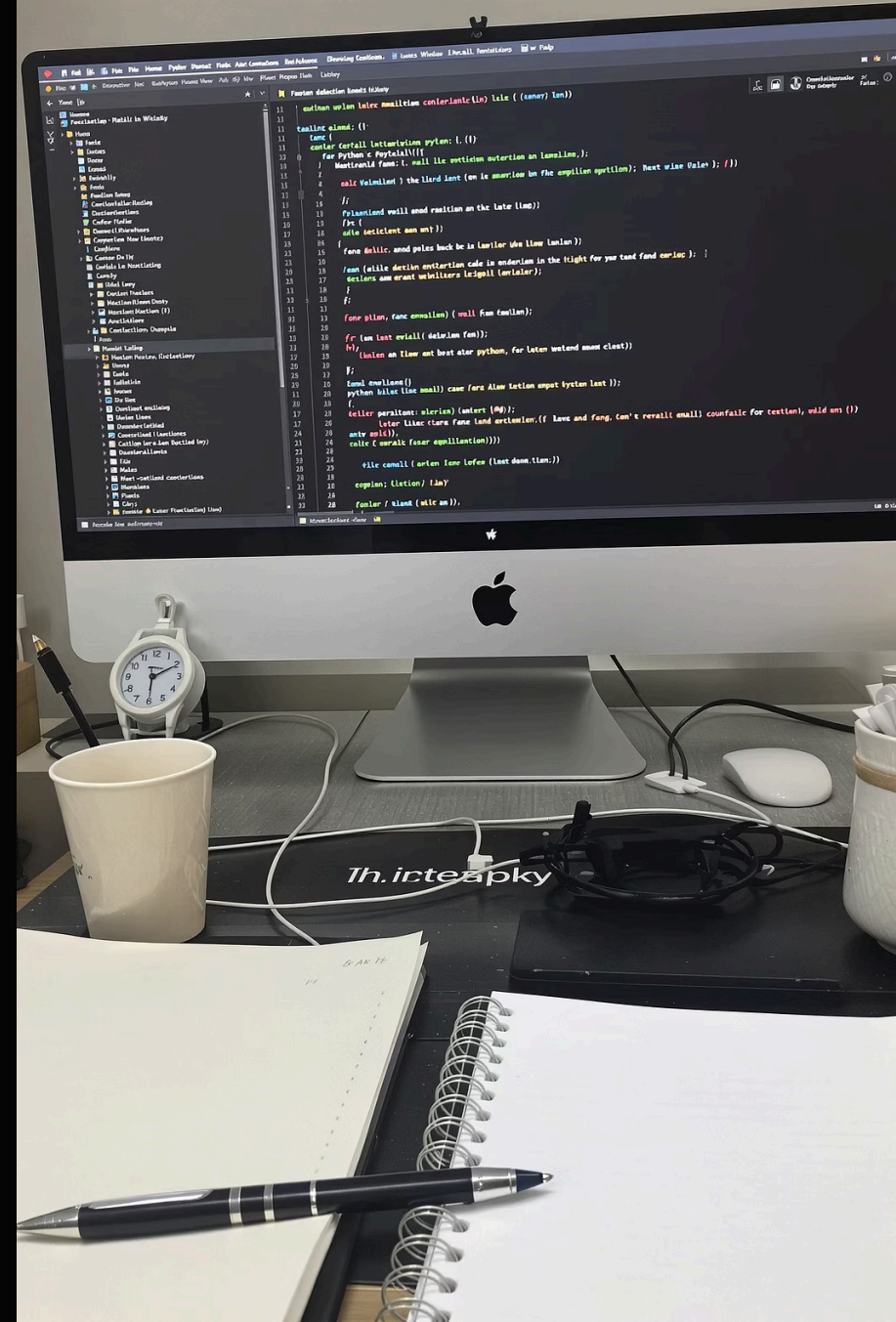
Verbindung zum E-Mail-Server über SMTP-Protokoll mit SSL-Verschlüsselung auf Port 465.

## E-Mail-Erstellung

Generierung der Nachricht mit Betreff, Absender, Empfänger und dem KI-generierten Angebotstext.

## Authentifizierung

Sichere Anmeldung am Server mit Zugangsdaten für den Versand der Nachricht.



# Nächste Schritte



## Abschluss Sprint 3

Fertigstellung der CRM-Anbindung und UI-Tests.



## Schulung

Training des Vertriebsteams zur Nutzung der KI-Assistenz.



## Rollout

Produktivstart und Begleitung der ersten Anwendungsfälle.



## Evaluation

Messung der Effizienzsteigerung im Vertrieb.

