

KI im Vertrieb

KI im Vertrieb – Wie Sie mit AIWizz und VoiceWizz Ihren Vertrieb systematisch beschleunigen, entlasten und skalieren.

Inhaltsverzeichnis

KAPITEL 1: WARUM KI GERADE JETZT IM VERTRIEB WIRKUNG ENTFALTET	2
KAPITEL 2: 7 TYPISCHE ENGPÄSSE IM HEUTIGEN VERTRIEB – UND WIE KI HELFEN KANN	2
KAPITEL 3: DER SYSTEMATISCHE EINSTIEG IN DEN KI-GESTÜTZTEN VERTRIEB	3
KAPITEL 4: AIWIZZ – IHRE SKALIERBARE KI-PLATTFORM FÜR DEN VERTRIEB.....	4
KAPITEL 5: PROJEKTSTART: SO EINFACH KOMMEN SIE ZUR PRODUKTIVEN LÖSUNG	5
KAPITEL 6: PROJEKTABLAUF & ROADMAP – IN 90 TAGEN ZUM WIRKSAMEN KI-VERTRIEB	6
KAPITEL 7: EMPFEHLUNG: JETZT STARTEN – OHNE RISIKO, ABER MIT WIRKUNG	8

Kapitel 1: Warum KI gerade jetzt im Vertrieb Wirkung entfaltet

Warum lohnt sich gerade jetzt der Blick auf KI im Vertrieb? Ganz einfach: Weil viele Unternehmen an Grenzen stoßen, die sich mit klassischen Mitteln nicht mehr überwinden lassen.

- Der Fachkräftemangel bremst Außendienst und Telesales.
- CRM-Systeme enthalten zwar Daten, aber keine Antworten.
- Kunden erwarten Sofort-Reaktionen, individuelle Beratung und relevante Angebote – rund um die Uhr.
- Und während Budgets knapper werden, soll der Vertrieb gleichzeitig skalieren.

Künstliche Intelligenz ist dabei kein Zaubertrick – sondern ein Tool. Ein sehr wirksames sogar. KI-gestützte Systeme können entlasten, beschleunigen, vorstrukturieren, vorbereiten – und dort unterstützen, wo Zeit, Fokus oder Personal fehlen.

Das Entscheidende: Mit AIWizz und VoiceWizz liegen sofort einsetzbare Lösungen vor, mit denen Sie ganz konkret starten können – ohne monatelange Projekte, ohne zusätzliche Hardware, ohne Sicherheitsbedenken.

Kapitel 2: 7 typische Engpässe im heutigen Vertrieb – und wie KI helfen kann

Kennen Sie das?

1. **Zu viele Leads, aber zu wenig qualifiziert:** Marketing liefert Mengen – aber der Vertrieb weiß oft nicht, wo er anfangen soll. Zeit für Priorisierung? Fehlanzeige.
2. **Außendienst ist unterwegs – aber ineffizient:** Besuche dokumentieren, Wissen abrufen, Produkte erklären – alles mit Medienbrüchen. Nachbereitung oft Tage später.
3. **Bestandskunden werden nicht aktiv entwickelt:** Cross-Selling und Up-Selling erfolgen zufällig – nicht systematisch. Viele Potenziale bleiben ungenutzt.
4. **Preise bleiben starr:** Obwohl Markt, Wettbewerb und Lagerbestand sich laufend ändern, wird zu oft „nach Bauchgefühl“ kalkuliert.
5. **Kundenservice ächzt unter Wiederholungsanfragen:** „Wo ist meine Lieferung?“ „Welches Ersatzteil passt?“ – Fragen, die sich KI längst automatisch beantworten lassen.
6. **Vertriebsreporting ist aufwendig und rückblickend:** Wertvolle Zeit fließt in die Erstellung – statt in die Steuerung. Realtime-Einblicke? Fehlanzeige.
7. **Junge Talente wollen nicht „wie früher“ verkaufen:** Der Vertrieb der Zukunft braucht Tools, mit denen neue Generationen gerne und effizient arbeiten.

All das sind klassische Hebel, die sich mit KI heute bereits lösen oder stark verbessern lassen.

Zum Beispiel:

- **AIWizz** kann Leads automatisiert bewerten, Kundenverhalten analysieren, Empfehlungen aussprechen – voll integriert in CRM und Shop.
- **VoiceWizz** ermöglicht dem Außendienst, **per Spracheingabe** sofort Infos abzurufen, Berichte zu diktieren oder Produktvideos zu versenden – ganz ohne Tastatur.
- Und im Kundenservice? Ein **mehrsprachiger VoiceBot** reduziert E-Mail-Flut, entlastet das Team und verbessert die Erreichbarkeit.

Im nächsten Kapitel zeigen wir, wie Unternehmen den Einstieg systematisch und sicher gestalten – ohne Risiko, aber mit Wirkung.

Kapitel 3: Der systematische Einstieg in den KI-gestützten Vertrieb

„Mit KI starten“ klingt für viele noch nach Großprojekt. Ist es aber nicht. Voraussetzung: **ein klarer Plan, die richtigen Partner – und das Wissen, wo der größte Hebel sitzt.**

Unser Ansatz folgt einem einfachen Prinzip: **klein starten – groß skalieren.** In der Praxis bewährt sich ein 3-stufiges Vorgehen:

Schritt 1: Datenintegration und -bewertung

Wo liegen Ihre wichtigsten Vertriebsdaten? Im CRM? Im ERP? Im Webshop? Wir verbinden die relevanten Quellen – und machen daraus ein „**vertriebsfähiges Wissensnetz**“.

Das muss nicht perfekt sein – aber **strukturiert genug**, damit KI damit arbeiten kann.

Schritt 2: Priorisierung der KI-Hebel

Wo ist der Engpass? Lead-Qualität? Besuchseffizienz? Preismanagement? Kundenrückgewinnung? Wir analysieren mit Ihnen gemeinsam, **wo KI am schnellsten Nutzen stiftet** – und schlagen Pilotprojekte vor.

Beispiel:

„Ihr Außendienst hat wenig Zeit für Dokumentation? → VoiceWizz zur automatisierten Nachbereitung.“

„Ihr Shop verkauft zu selten Zusatzprodukte? → AIWizz für Produktempfehlungen im Checkout.“

Schritt 3: Pilotierung, Roll-out, Enablement

In 4–8 Wochen lassen sich meist erste Pilotmodule live schalten – mit klarer Erfolgsmessung. Ziel ist: **sichtbarer RoI** statt langer Workshops. Anschließend: Schulung der Teams, Ausbau der Module, ggf. internationale Skalierung.

Der Clou:

Unsere Plattform AIWizz und die Module wie VoiceWizz sind bereits „einsatzbereit“. Kein Projekt muss bei Null beginnen. Sie bekommen eine maßgeschneiderte Lösung auf Basis bewährter Bausteine.

Im nächsten Kapitel stellen wir AIWizz im Detail vor – und zeigen, warum diese Plattform der „Kern“ vieler KI-Vertriebsinitiativen ist.

Kapitel 4: AIWizz – Ihre skalierbare KI-Plattform für den Vertrieb

Was macht eine gute KI-Vertriebsplattform aus?

- Sie ist **datenschutzkonform**.
- Sie ist **modular erweiterbar**.
- Sie ist **schnell implementierbar**.
- Und sie bringt **konkreten Nutzen – nicht nur abstrakte Intelligenz**.

AIWizz erfüllt all das – und noch mehr.

Was ist AIWizz?

AIWizz ist eine **Enterprise-AI-Plattform**, die speziell für mittelständische und große Unternehmen entwickelt wurde – mit Fokus auf:

- **Vertriebseffizienz**
- **Kundennähe**
- **Personalisierung**
- und **Skalierung**

Dabei geht es nicht um ein einzelnes KI-Tool, sondern um eine sichere, zukunftsfähige Basisplattform, auf der unterschiedliche KI-Module und Anwendungsfälle orchestriert werden können.

Datenschutz & Zukunftssicherheit

AIWizz ist:

- **DSGVO-konform**
- **Modelloffen** (kompatibel mit verschiedenen LLMs wie OpenAI, Gemini, Copilot, DeepSeek etc.)
- **on-premise-fähig** oder **Cloud-ready**
- **Mandantenfähig**, mit klaren Rollen- und Rechtekonzepten
- **vollständig privat** – keine Datenflüsse an Dritte

Das heißt: Ihre Daten bleiben Ihre Daten. Immer.

Typische Vertriebsfunktionen in AIWizz

- **Lead-Scoring & Priorisierung**
- **KI-gestützte Produktempfehlung** im Webshop & Außendienst
- **Cross-/Upselling-Erkennung** bei Bestandskunden
- **Automatisierte Angebotserstellung** (inkl. Textvorschläge, Bilder, Argumentationshilfen)
- **Analyse von Besuchsberichten & Notizen** (z. B. für Forecasts)
- **Pricing-Intelligenz** mit Abgleich von Margen, Lagerbestand & Marktsituation

Integration leicht gemacht

AIWizz ist anschlussfähig an:

- **CRM-Systeme** (Salesforce, HubSpot, Microsoft Dynamics u. v. m.)
- **ERP-Lösungen** (SAP, proALPHA, Navision etc.)
- **Shopsysteme**
- **Datenbanken & Produktinformationssysteme**
- **Intranets & Support-Systeme**

Das bedeutet: Kein Bruch in Ihrer Tool-Landschaft – sondern eine smarte Erweiterung mit KI-Mehrwert.

Kapitel 5: Projektstart: So einfach kommen Sie zur produktiven Lösung

Stellen Sie sich vor: Ihr Außendienstmitarbeiter verlässt das Kundengespräch – und diktiert **per Spracheingabe** direkt ins Handy:

„Kunde interessiert sich für Produktlinie X, Preisgrenze bei 4.500 Euro, Angebot bis Freitag gewünscht, Hinweis auf Wettbewerber Y.“

Sekunden später ist alles im CRM, das Angebot vorbereitet – und der Kollege im Innendienst erhält automatisch eine Aufgabe zur Nachverfolgung.

Unrealistisch? Nein. Das ist VoiceWizz.

Was ist VoiceWizz?

VoiceWizz ist ein KI-gestütztes Sprachmodul, das für **Vertrieb, Service und Support** optimiert ist. Es verarbeitet gesprochene Sprache in Echtzeit – und übersetzt sie in verwertbare Informationen, Aktionen und Dokumente.

Dabei versteht VoiceWizz nicht nur, was gesagt wird – sondern **den Kontext**. Und es kann in mehreren Sprachen arbeiten.

Einsatzmöglichkeiten im Vertrieb

Besuchsvorbereitung & -nachbereitung. Fragen an VoiceWizz wie:

„Was hat Kunde Müller beim letzten Mal gekauft?“
„Welche offenen Angebote liegen für Region Süd vor?“

Echtzeit-Informationen unterwegs

„Welche neuen Produkte gibt es zu Thema XY?“
„Zeig mir ein Anwendungsvideo zu Produkt 17-A.“

Angebots- oder Berichts-Diktat

„Erstelle ein kurzes Besuchsprotokoll für Kunde XY. Wichtig: Nachfrage zu Produkt Z. Preislimit 3.000 Euro.“

Wissenszugriff auf interne Daten & FAQs

„Was ist unser Argument gegen Anbieter Y?“
„Welche Fördermittel kann der Kunde beantragen?“

Einsatz im Customer Support

VoiceWizz kann auch:

- **mehrsprachige Kundenanfragen automatisiert beantworten**
- **Warteschleifen ersetzen**
- **interne Anfragen von Außendienstlern bearbeiten**
- **Tickets anlegen, kategorisieren & priorisieren**

Es entlastet die Menschen, die heute täglich wiederkehrende Fragen beantworten müssen – und verbessert gleichzeitig **Servicequalität & Reaktionsgeschwindigkeit**.

Kapitel 6: Projektablauf & Roadmap – In 90 Tagen zum wirksamen KI-Vertrieb

Viele Unternehmen glauben: „KI-Projekte dauern ewig.“
Unsere Antwort: **Nicht mit dem richtigen Vorgehen.**

Mit AIWizz und VoiceWizz erzielen Unternehmen **in 8–12 Wochen** sichtbare Ergebnisse – oft sogar früher. Hier ein typischer Projektablauf:

Woche 1–2: Kick-off & Datenverständnis

- Auswahl der Vertriebsbereiche mit größtem Hebel
- Aufnahme bestehender Systeme (CRM, ERP, PIM etc.)
- Datenstruktur- und Zugriffsanalyse
- Zieldefinition: „Was wollen wir verbessern?“
Beispiel: Lead-Scoring, Up-Selling, Besuchsberichte automatisieren

Woche 3–5: Integration & Konfiguration

- Anbindung der Datenquellen (z. B. CRM)
- Konfiguration der AIWizz-Bausteine
- erste Schulung & Konfiguration von VoiceWizz (z. B. für Außendienst oder Support)

Woche 6–8: Pilotierung mit Live-Use-Case

- Echtbetrieb mit ersten Anwendergruppen
- Validierung der Ergebnisse (z. B. mehr Up-Selling, kürzere Antwortzeiten, sauberere Reports)
- Sammlung von Feedback & Verbesserungshinweisen

Woche 9–12: Rollout & Skalierung

- Erweiterung auf weitere Regionen, Produkte oder Zielgruppen
- Vertiefung von KI-Funktionalitäten (z. B. Pricing, Prognosen, Kampagnenvorschläge)
- Dokumentation & Übergabe

Typische Ergebnisse nach 3 Monaten:

- 15–30 % höhere Conversion bei Leads
- bis zu 50 % Zeitersparnis bei Besuchsberichten
- Entlastung von Supportteams um 20–40 %
- Klarer RoI mit messbaren Effekten

Das Wichtigste:

Ihre Vertriebsmitarbeiter arbeiten produktiver – und spüren echten Nutzen.

Im nächsten (und letzten) Kapitel zeigen wir Ihnen, wie Sie starten können – und warum sich ein Gespräch jetzt lohnt.

Kapitel 7: Empfehlung: Jetzt starten – ohne Risiko, aber mit Wirkung

Wenn Sie das Gefühl haben, KI im Vertrieb wäre „irgendwann mal ein Thema“ – dann müssen wir klar sagen: Der Wettbewerb ist längst dabei.

Aber: Es geht nicht darum, „alles auf KI umzustellen“. Sondern darum, konkret dort zu starten, wo der Nutzen heute schon sichtbar ist – und genau das ist unser Ansatz.

Was Sie konkret tun können:

1. **Unverbindliches Analysegespräch anfragen:** Wir prüfen gemeinsam mit Ihnen, **wo Ihr größter Hebel** liegt – und was Sie in den nächsten 90 Tagen erreichen können.
2. **Erste Potenzialanalyse mit uns durchführen:** Oft reichen 1–2 Stunden, um Klarheit zu bekommen: Welche Daten? Welche Teams? Welcher Use Case?
3. **Pilotprojekt definieren & live bringen:** AIWizz & VoiceWizz sind sofort einsatzfähig – **keine langen Vorlaufzeiten.**
4. **Referenzen ansehen:** Gerne zeigen wir Ihnen vergleichbare Projekte und Ergebnisse – diskret oder auf Anfrage auch direkt mit Kunden.

Ihre Vorteile mit Brovko, AIWizz und VoiceWizz:

- **Schneller Einstieg ohne IT-Risiko**
- **DSGVO-konform und skalierbar**
- **Sichtbarer RoI in wenigen Wochen**
- **Starke Begleitung durch erfahrene KI-Berater**
- **Erweiterbar auf andere Unternehmensbereiche (z. B. Service, Intranet, HR)**

Lassen Sie uns ins Gespräch kommen. **Wir zeigen Ihnen, wie Sie mit KI im Vertrieb Wirkung erzielen – ohne den Alltag zu stören.**

Schreiben Sie uns an email@aiwizz.ai

Oder besuchen Sie www.aiwizz.ai für mehr Informationen.

Entdecken Sie mehr darüber, wie die KI Ihrem Unternehmen eingesetzt werden kann.

Vereinbaren Sie ein kostenloses Beratungsgespräch über den Einsatz von KI in Ihren Unternehmen.

Jetzt Termin vereinbaren

Brovko GmbH
www.brovko.de. www.aiwizz.ai
email@brovko.de
Telefon: +49 (0) 511 4104 6868

Brovko