

REVOLUTION IM B2B-VERTRIEB



WIE KI-GESTEUERTE CHATBOTS UND CHATGPT den Sales Agents zu mehr Erfolg verhelfen.

TEXT: ING. ALEXANDER GRAF, M.SC., ONLINEEXPERTE

Call-Center-Anrufe und E-Mails sind von gestern. Heute dreht sich vieles um KI-gesteuerte Chatbots und Tools wie ChatGPT, die den Vertriebsprozess auf ein völlig neues Niveau heben. Im Folgenden werden wir darauf eingehen, wie KI im B2B-Vertrieb sinnvoll eingesetzt werden kann, insbesondere im Bereich der Chatbots und Tools wie ChatGPT, und welche Chancen und Risiken dies mit sich bringt.

CHATGPT UND ANDERE KI-TOOLS

ChatGPT ist ein leistungsstarkes KI-Tool, das auf dem GPT-3.5-Modell von OpenAI basiert. Es ermöglicht Unternehmen, fortschrittliche Chatbots und virtuelle Assistenten zu entwickeln, die menschenähnliche Gespräche führen können, und kann beispielsweise in verschiedenen Bereichen des B2B-Vertriebs eingesetzt werden:

KUNDENINTERAKTION UND SUPPORT

ChatGPT kann in Echtzeit auf Kundenanfragen reagieren, komplexe Fragen beantworten und Probleme lösen, das zu einer verbesserten Kundenzufriedenheit führt.

LEAD-GENERIERUNG UND QUALIFIZIERUNG

ChatGPT kann Leads ansprechen, Informationen sammeln und sie auf Basis vordefinierter Kriterien qualifizieren, um den Vertriebsteams qualifizierte Leads zur Verfügung zu stellen.

PRODUKTBERATUNG UND EMPFEHLUNGEN

ChatGPT kann Kunden bei der Produktauswahl unterstützen, indem er auf Kundenanfragen reagiert und personalisierte Empfehlungen basierend auf dem Kundenverhalten gibt.

VERSCHIEDENE VERSIONEN

Es gibt verschiedene Versionen von ChatGPT, von denen einige für den B2B-Vertrieb nützlich sein können:

- **ChatGPT Free:** Die kostenlose Version ermöglicht grundlegende Interaktionen, eignet sich jedoch am besten für Tests und kleinere Aufgaben.
- **ChatGPT Plus:** Die kostenpflichtige Version bietet erweiterte Funktionen, höhere Priorität bei der Nutzung und schnellere Reaktionszeiten.
- **ChatGPT API:** Mit der API-Version können Entwickler ChatGPT in eigene Anwendungen und Systeme integrieren

IM B2B-VERTRIEB STEHEN SALES AGENTS VOR DER STÄNDIGEN HERAUSFORDERUNG, NEUE KUNDEN ZU AKQUIRIEREN, ZU BINDEN UND DIE EFFIZIENZ ZU STEIGERN. DIE GUTE NACHRICHT IST, DASS DIE KÜNSTLICHE INTELLIGENZ (KI) MASSGEBEND DABEI UNTERSTÜTZEN KANN.

und so maßgeschneiderte Lösungen für den B2B-Vertrieb erstellen.

Die kostenlose Version von ChatGPT ist geeignet, um sich mit dem Tool vertraut zu machen und einfache Aufgaben zu erledigen. Die kostenpflichtige Version ChatGPT Plus bietet jedoch erhebliche Vorteile, darunter:

- **Priorität:** Nutzer der kostenpflichtigen Version haben Vorrang und erleben kürzere Wartezeiten.
- **Erweiterte Funktionen:** ChatGPT Plus ermöglicht längere Texte und unterstützt eine breitere Palette von Anwendungsfällen.
- **Kundensupport:** Die kostenpflichtige Version bietet Zugang zu spezifischem Kundensupport.

CHANCEN UND RISIKEN

Chancen der Verwendung von Chatbots und KI-Tools im B2B-Vertrieb sind unter anderem

- **Effizienzsteigerung:** Chatbots und KI-Tools können zeitaufwändige Aufgaben automatisieren und den Vertriebsteams Zeit für strategische Aufgaben geben.
- **Bessere Datenanalyse:** KI kann große Mengen von Daten schneller und genauer analysieren, um fundierte Entscheidungen zu treffen.
- **Kundenerlebnis verbessern:** Perso-

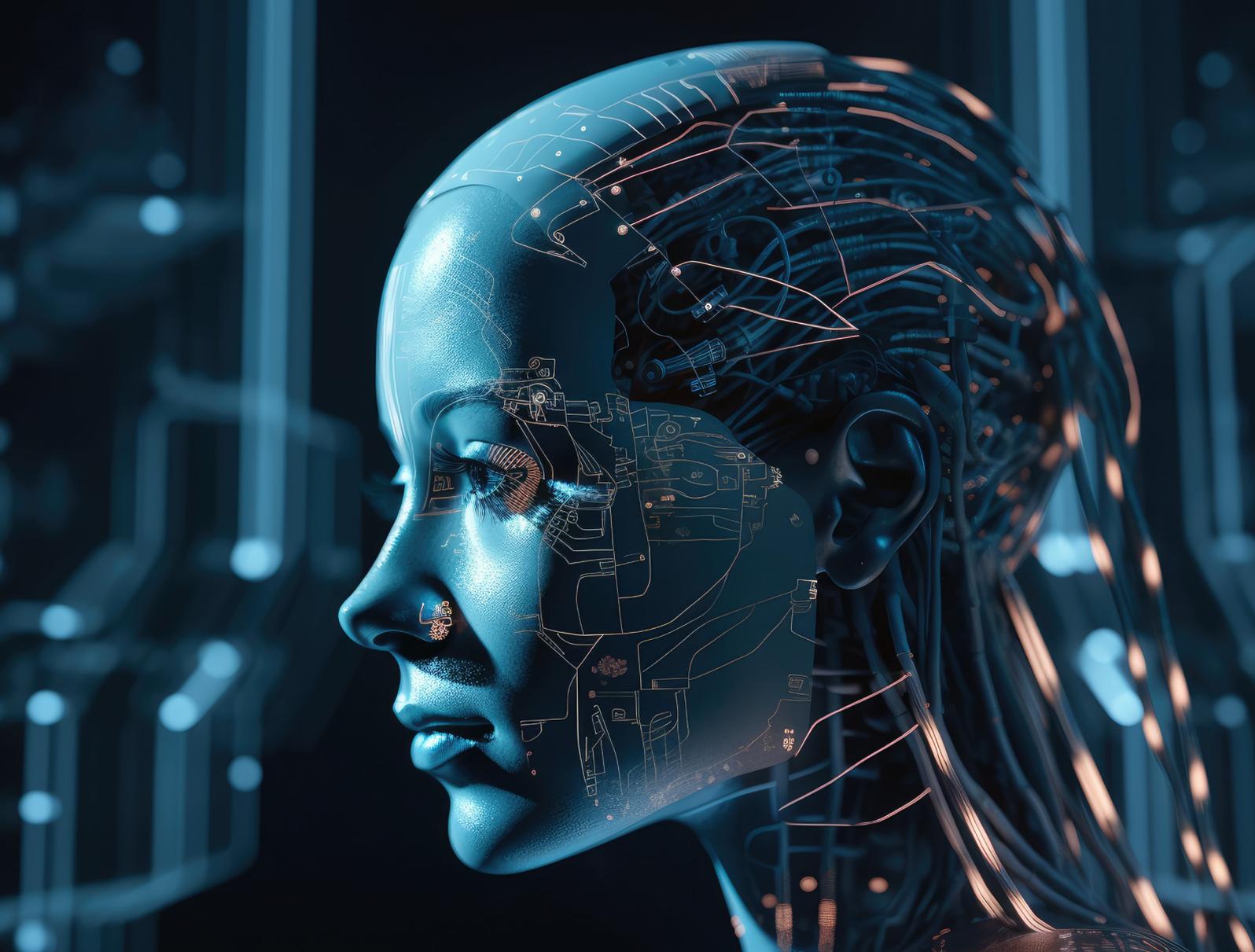
TIPPS ZUM UMGANG MIT CHATGPT

Klare Anweisungen geben: Stellen Sie sicher, dass Sie ChatGPT klare und präzise Anweisungen geben, um die gewünschten Ergebnisse zu erzielen.

Überwachen und trainieren: Überwachen Sie die Interaktionen mit ChatGPT und trainieren Sie das Modell, um es kontinuierlich zu verbessern.

Datenschutz beachten: Achten Sie darauf, sensible Informationen und Kundendaten angemessen zu schützen, wenn Sie ChatGPT in Ihrem Vertriebsprozess verwenden.

Menschliche Überwachung: Trotz fortschrittlicher KI ist es sinnvoll, menschliche Überwachung in kritischen Bereichen beizubehalten.



nalisierte Ansätze durch KI können die Kundenbindung und den Umsatz steigern.

Folgende Risiken sind damit verbunden

- **Kosten und Implementierung:** Die Einführung von Künstlicher Intelligenz erfordert Investitionen in Technologie und Schulung.

- **Datenschutz und Ethik:** Der Umgang mit Kundendaten und die Verwendung von KI erfordern sorgfältige Überlegung und Einhaltung von Datenschutzvorschriften.

- **Mangel an menschlichem Kontakt:** Übermäßige Automatisierung kann zu einem Verlust des persönlichen Kundenkontakts führen. :

SUMMARY

KI-gesteuerte Chatbots und Tools wie ChatGPT sind zweifellos ein mächtiges Werkzeug im B2B-Vertrieb für Sales Agents. Sie bieten die Möglichkeit, den Vertriebsprozess zu optimieren, die Effizienz zu steigern und die Kundenbindung zu erhöhen. Während es einige Herausforderungen und Risiken gibt, zeigt die Zukunft des B2B-Vertriebs klare Anzeichen für eine verstärkte Integration von KI. Sales Agents, die diese Technologie klug einsetzen, werden zweifellos einen Wettbewerbsvorteil genießen.

Denken Sie daran, die verschiedenen Versionen von ChatGPT entsprechend Ihren Anforderungen zu nutzen und klare Anweisungen für beste Ergebnisse zu geben. Aus meiner Sicht stellt sich nicht mehr die Frage, ob KI eingesetzt wird. Sondern es wird zukünftig den Unterschied machen, wer die Tools besser einsetzen kann.



**ING. ALEXANDER GRAF,
M.SC.**

ist Inhaber der Agentur Alexander Graf Consulting. Durch seine langjährige Erfahrung im Marketing und Sales unterstützt er diverse Kunden erfolgreich.

Von der Gründung und Zielgruppenanalyse bis zur laufenden Marktbearbeitung und einem Erfolg bringenden Onlineauftritt.

**office@ag-consulting.at
www.ag-consulting.at**