

KI-Vertriebsradar

Vertriebschancen früher erkennen, besser einordnen und gezielter nachfassen.

Viele mittelständische Unternehmen gewinnen Kunden über Empfehlungen, Website-Anfragen, Ausschreibungen und Netzwerke — doch im Alltag fehlt die Zeit, relevante Signale systematisch zu beobachten und in konkrete Vertriebsaktionen zu übersetzen. Das **KI-Vertriebsradar** erfasst, bewertet und priorisiert Markt-, Kunden- und Vertriebssignale — für einen klaren Überblick über passende Zielkunden, konkrete Anlässe und sinnvolle nächste Schritte.

— DAS PROBLEM

Vertrieb im Mittelstand ist stark erfahrungsgetrieben. Informationen liegen verteilt in E-Mails, CRM, LinkedIn, Anfragen und Notizen — viele Chancen werden nicht konsequent verfolgt.

- ✗ Zielkunden werden nicht systematisch beobachtet
- ✗ Vertriebssignale gehen im Tagesgeschäft unter
- ✗ Nachfassaktionen erfolgen zu spät oder gar nicht
- ✗ CRM-Daten sind unvollständig oder veraltet
- ✗ Website-Leads werden nicht sauber bewertet
- ✗ Vertrieb hängt stark von einzelnen Personen ab

Es wird viel reagiert, aber zu wenig gezielt gesteuert.

— DER NUTZEN — aus verstreuten Informationen werden konkrete Vertriebshinweise.

- ✓ Bessere Priorisierung von Leads & Zielkunden
- ✓ Strukturierte Vorbereitung von Erstgesprächen
- ✓ Bessere Nachverfolgung von Anfragen & Empfehlungen
- ✓ Bessere Nutzung vorhandener CRM- und Kundendaten
- ✓ Frühere Erkennung relevanter Vertriebsanlässe
- ✓ Weniger manuelle Recherche vor Kontaktaufnahme
- ✓ Klarere Übergabe Marketing ↔ Vertrieb ↔ Geschäftsführung
- ✓ Gezieltere Ansprache statt allgemeiner Akquise

— TYPISCHER ABLAUF



— FÜR WEN GEEIGNET

- Geschäftsführung & Vertrieb
- B2B-Dienstleister
- Technische Dienstleister
- Handwerk & Bau
- Verkehrssicherung & Zufahrtsschutz
- Sicherheits- & Eventdienste
- Facility Services
- Beratungsunternehmen
- Betriebe mit Website-Leads & CRM-Daten

— DIE LÖSUNG

Eine KI-gestützte Lösung zur strukturierten Beobachtung, Bewertung und Vorbereitung von Vertriebschancen. Sie sammelt Informationen aus definierten Quellen und übersetzt sie in verwertbare Hinweise für den Vertrieb.

„Welche neuen Leads sollten zuerst bearbeitet werden?“

„Welche Bestandskunden passen für ein weiteres Angebot?“

„Welche Unternehmen passen zu unserem Zielkundenprofil?“

„Welche Anfragen wirken kaufbereit oder strategisch relevant?“

„Welche Infos braucht der Vertrieb vor dem Erstgespräch?“

NÄCHSTER SCHRITT

Startpunkt ist ein kompakter **Vertriebsradar-Check**: Welche Zielkunden sind relevant, welche Quellen vorhanden, welche Signale für Akquise und Follow-up nutzbar?

KI-Vertriebsradar anfragen →