

DATENEXZELLENZ

Zeitverschwendung oder Geheimzutat
für den Vertrieb?



Glückwunsch, Sie verdoppeln alle 2 Jahre Ihre Vertriebs-Daten !

Sorry

Probleme

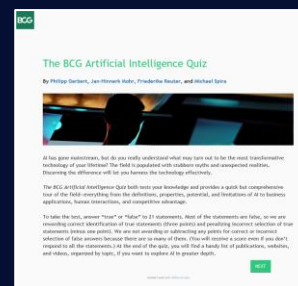
~~Glückwunsch, Sie verdoppeln alle 2 Jahre Ihre Vertriebs-Daten!~~



Dr. Michael Spira

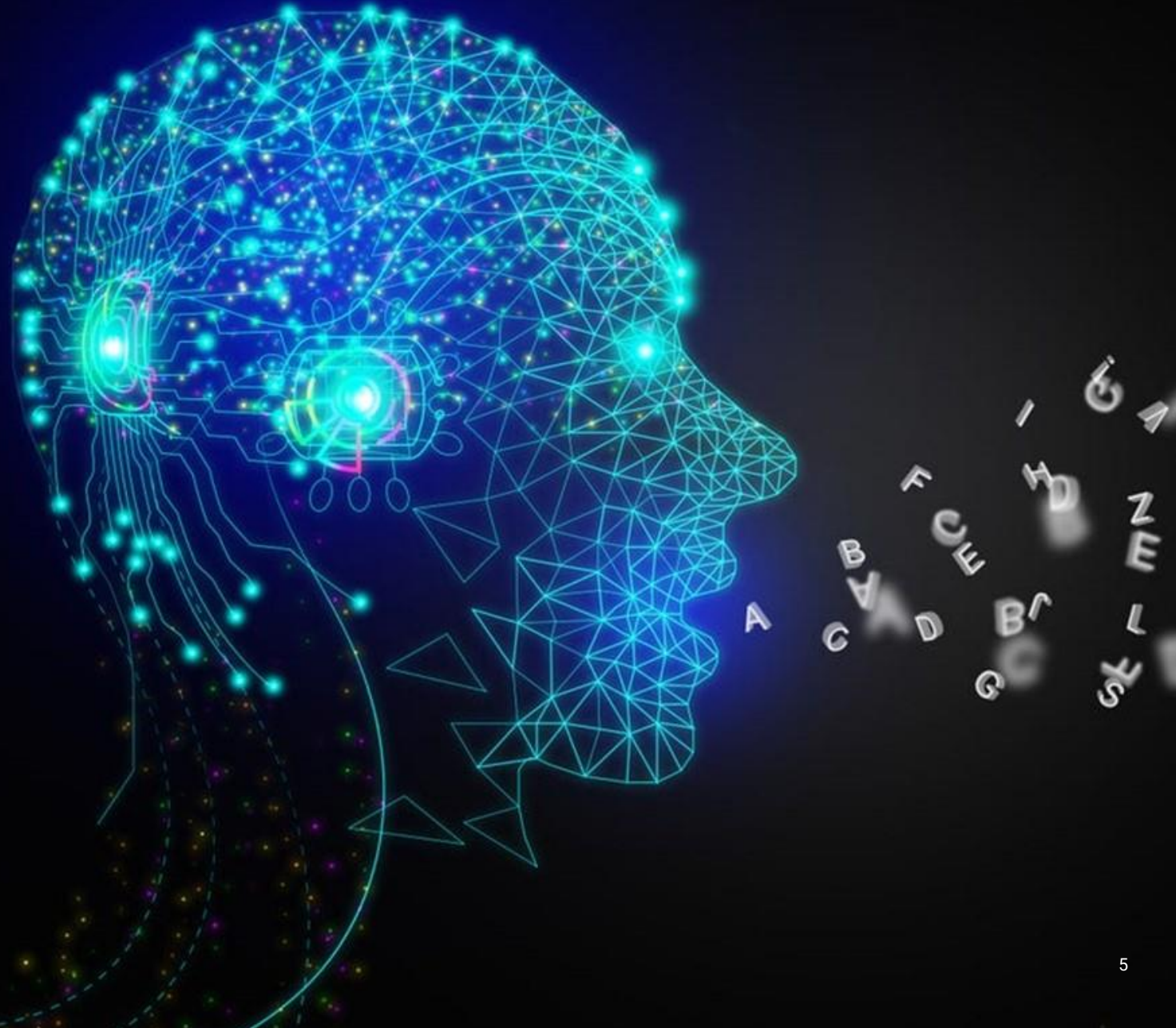
CEO & Geschäftsführer | Data Q Company | michael.spira@dqc.ai

- Ehem. KI Botschafter und Principal bei der Boston Consulting Group
- Ph.D. in Empirischer Finanzökonomie (HEC Paris)
- Gastdozent für Daten und KI an Universitäten in Deutschland, Schweiz und den USA
- Autor mehrerer Publikationen zu Daten, KI und Statistik (e.g., MIT SMR, Springer)

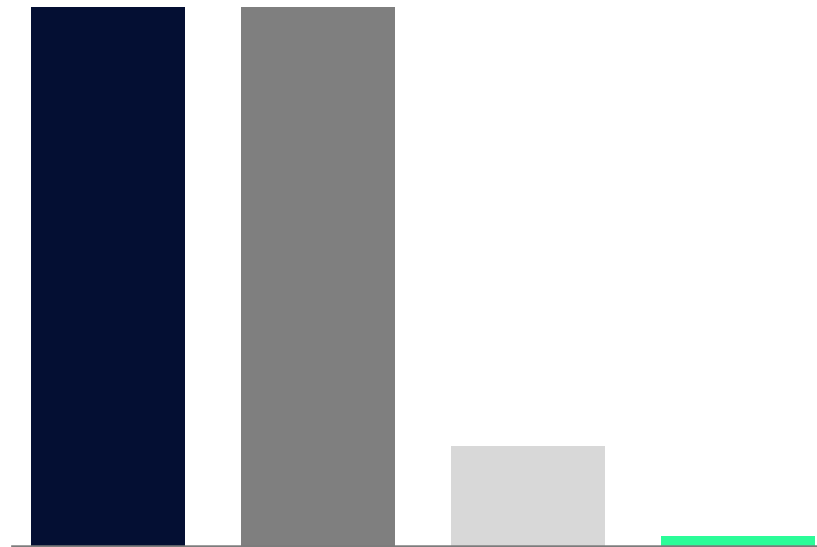


2023...

“Der iPhone Moment”
für Generative AI



Wann sind Unternehmen datengetrieben



- Bei Präsentationen für den Vorstand
- Bei Recruiting Events an Universitäten
- Bei der Arbeit im Alltag
- Bei wichtigen Entscheidungen

Was sind häufige Datenprobleme im Vertrieb?

Stammdaten

*„Die Kunden-Telefonnummer
ist im Handy des KAMs.“*

Aktivitätsdaten

*„Der letzte Termin steht im
Notizbuch des Vertrieblers“*

Prognosedaten

*„Das Angebot wird im System
eingetragen bei Unterschrift“*

Datenprobleme im Vertrieb sind "teuer"

Lead Generierung

Lead Scoring basierend auf Informationen zur Vergangenheit, Kontakten, Verhalten,...

Ähnliche Projekte aus anderen Regionen/Abteilungen für **Cross- und Up-Selling Chancen**

Reibungslose Kundenübergabe bei Urlaubsvertretungen, Krankheiten oder Mitarbeiterwechsel

Pipeline Management

Pipeline Management, um Vertriebsziele pünktlich zu erreichen

Vertriebsprognose basierend auf vollständigen historischen Werten

Früh-Warn-System für potenzielle Probleme mit Kunden und Auswirkung auf die gesamte Pipeline

Verkaufs-Abschluss

Personalisierte Verkaufsmaterial/ansatz basierend auf vollständigen historischen Kundendaten

Best Practice Austausch mit Vertriebskollegen, die ähnliche Produkte vertreiben

Transparenz zu Preis/Budget-Realisierung inkl. Vergleich zw. verschiedenen Kunden für gleiche Produkte

Kundenwert

Preisoptimierung und Nächst-Beste-Aktion für Langzeit Kundenbindung

Transparenz zu **Meetings verschiedener Vertriebsteams** mit dem gleichen Kunden & Updates

Hinweise für potenzielle Produkt-Bündelungen, die erfolgreich anderen Kunden angeboten wurden

Datenprobleme im
Vertrieb sind "teuer"
richtig

10-20%

Umsatzpotenzial verpasst aufgrund von Datenproblemen¹

Definition von “Datenexzellenz”

Die richtigen Daten, zur richtigen Zeit, für die richtige Person

Akkurat

Vollständig

Konsistent

Rechzeitig

Valid

...

Eindeutig

Wertvoll

Konform

Sicher

Wieso haben Unternehmen Probleme mit Daten?



Extern:
Versprechen

*Modernes CRM, BI/AI Self Service Platform,
Kunden-App, ChatGPT plugin,...*



Intern:
Widerstände

*Keine Zeit, IT muss das machen, Geht doch auch so,
Die anderen sollen zu erst,...*



Datenexzellenz
im Vertrieb

=

Wettbewerbsvorteile schaffen
für den Vertrieb

Vorgehen zur Datenexzellenz

1. **Transparenz:** Wie groß ist das Problem
2. **Ziel:** Welche Daten sind wertvoll & was soll erreicht werden
3. **Start:** Mit welchem Team, wie Daten/Prozesse verbessern
4. **Fortschritt:** Welche messbaren Ergebnisse wurden erzielt
5. **Beschleunigung:** Wie können weitere Teams mitmachen

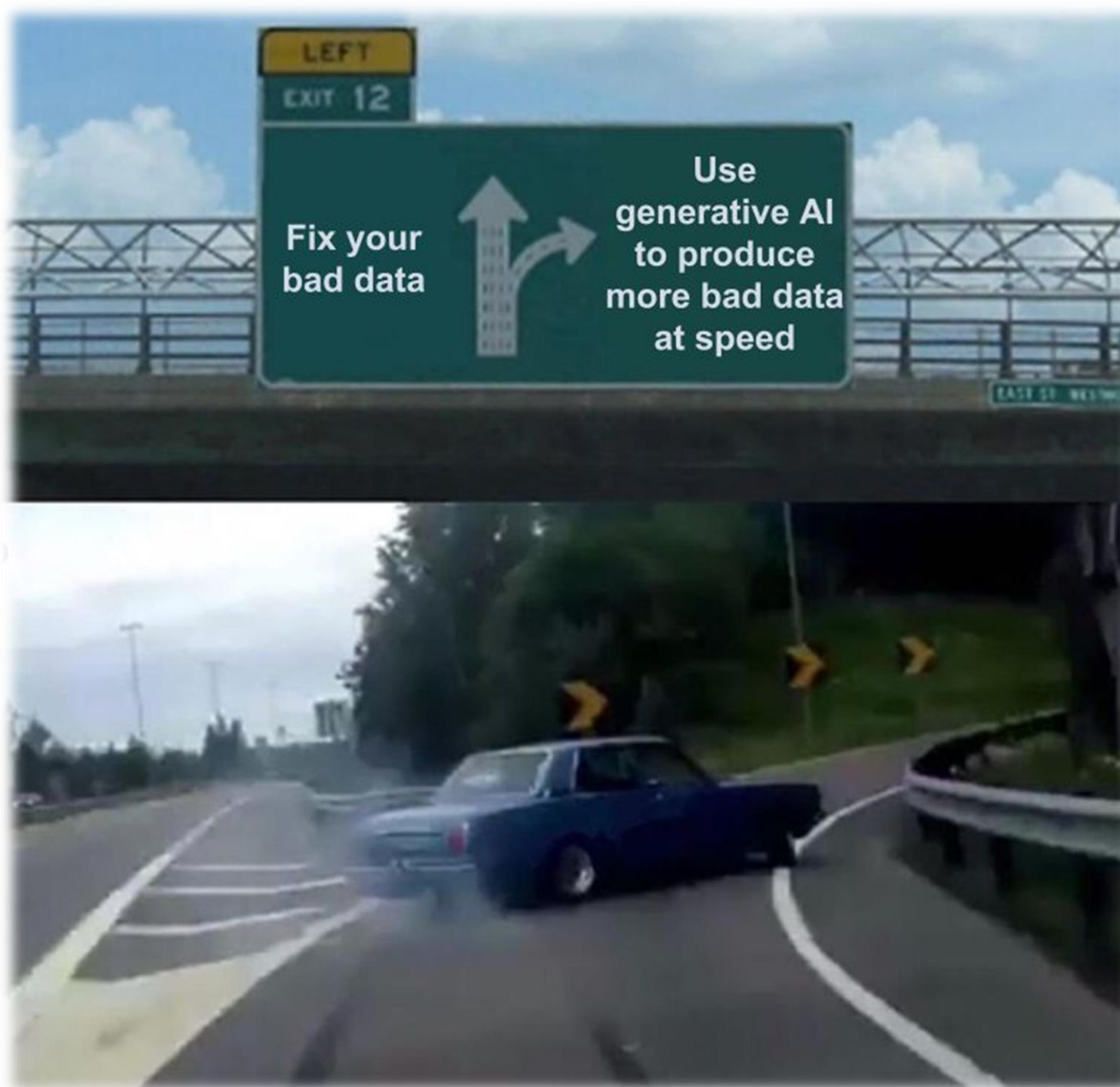
Just do it

Beispiel: EVU

- *Prio*: Kunden-Kontakte, Gesprächsdoku, Planung
- *Transparenz*: >50% unvollständige/unzuverlässige Daten
- *Start*: Ziel kommuniziert + Gamification im Team
- *Ergebnis*:
 - 25% weniger Fehler nach 4 Wochen
 - 80% weniger Fehler nach 12 Wochen
 - 50% genauere Prognose-Qualität + Ziele übertroffen

Löst Generative AI
unsere Daten-Probleme?

Im Gegenteil



10-20% Umsatzpotenzial durch Datenexzellenz

Keine AI Wunderwaffe für Datenexzellenz

Vertrieb & Prozesse sind verantwortlich für bessere Daten

Keine Raketenwissenschaft – einfach mal anfangen



Glaubt ihr an bessere Daten im Vertrieb?

Let's discuss!



Dr. Michael Spira
CEO & Co-Founder
michael.spira@dqc.ai
+49 157 3234 4642