

Vorhabensbeschreibung für das Projekt JENDATA Computersysteme GmbH

Thema: Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) im Vertrieb, die Transformation durch Chatbots und Predictive Analytics

Als in Jena ansässiges Unternehmen ist JENDATA Computersysteme GmbH mit der Betreuung der EDV-Technik und dem Aufbau von Netzwerk- und Kommunikationslösungen in mittelständischen Unternehmen in Thüringen beauftragt. Gleichzeitig fungiert JENDATA Computersysteme GmbH als regionaler Internetprovider. Ein weiterer Geschäftsbereich ist der Vertrieb sowie die Installation und Schulung der Unternehmenssoftware ZEPHIR® Avenue mit integrierter Warenwirtschaft, Produktionsplanung und -steuerung, Rechnungswesen.

JENDATA verfügt über moderne IT-Infrastruktur zur Verarbeitung großer Datenmengen und maschinelles Lernen.

Erwartungen und Relevanz

Die fortschreitende Digitalisierung verändert den Vertrieb grundlegend. Künstliche Intelligenz (KI) spielt dabei eine Schlüsselrolle, indem sie Prozesse automatisiert, Kundenverhalten analysiert und personalisierte Erlebnisse schafft. Unternehmen setzen verstärkt auf KI-gestützte Chatbots und Predictive Analytics, um Verkaufsprozesse effizienter zu gestalten und die Conversion-Rate signifikant zu steigern. Doch welche konkreten Auswirkungen hat diese Technologie auf den Vertrieb? Wie verändert sie die Aufgaben und Anforderungen an Vertriebsteams?

Dieses Projekt soll untersuchen, wie KI-basierte Lösungen den Verkaufsprozess optimieren, welche Herausforderungen dabei entstehen und wie Unternehmen davon profitieren können.

Der Einsatz von KI im Vertrieb wird in den kommenden Jahren an Bedeutung gewinnen. Das Projekt stärkt die digitale Wettbewerbsfähigkeit Thüringer Unternehmen und erleichtert die Einführung innovativer Technologien.

Herr John Hohmann bringt durch sein Studium in Business Administration fundierte Kenntnisse im Verkaufsprozess mit und kann durch Handling mit digitaler Technik und Zusammenarbeit mit Entwicklern solche Technologien entwickeln und auch vermarkten.

Aufgaben

- **Literaturrecherche:** Analyse bestehender Studien, Whitepapers und Fachartikel zu KI im Vertrieb.

(ca. 6 Wochen)

Fallstudienanalyse: Untersuchung verschiedener Unternehmen, die KI-gestützte Vertriebsstrategien implementiert haben (z. B. Amazon, Salesforce, HubSpot).

(ca. 24 Wochen)

- **Experteninterviews:** Gespräche mit Vertriebspezialisten und KI-Experten.
(ca. 6 Wochen)
 - **Unternehmensumfrage:** Erhebung zur Nutzung und Effektivität von KI-gestützten Tools im Vertrieb.
(ca. 14 Wochen)
 - **Datenanalyse:** Auswertung von Kundendaten zur Messung der Effizienz von Chatbots und Predictive Analytics.
(ca. 20 Wochen)
 - **Technische und kaufmännische Realisierung:** Entwicklung eines Leitfadens für Unternehmen und umfangreiche Aktivitäten zur regionalen und nationalen Vermarktung
(ca. 30 Wochen)
-

Erwartete Ergebnisse

- **Optimierung der Kundenkommunikation:** KI-gestützte Chatbots übernehmen die Erstkommunikation mit Kunden, steigern die Reaktionsgeschwindigkeit und entlasten den Vertrieb.
 - **Präzisere Vertriebsstrategien:** Predictive Analytics ermöglicht eine gezielte Kundenansprache durch datenbasierte Vorhersagen über Kaufverhalten und Kundenbedürfnisse.
 - **Veränderte Vertriebsrolle:** Die Aufgaben des Vertriebspersonals verschieben sich von einer beratenden hin zu einer strategischen, technologiegestützten Funktion.
 - **Herausforderungen:** Datenschutzfragen, Kundenakzeptanz sowie die Integration von KI in bestehende Systeme bleiben zentrale Herausforderungen.
-

Herr John Hohmann wird zusätzlich zum vorhandenen Personal benötigt, da er mit seiner Ausbildung dazu befähigt ist, Fortschritt und moderne Strategien im Unternehmen zu integrieren und somit zu einer Umsatzsteigerung beitragen kann.

Die Ergebnisse dieser Untersuchung liefern wertvolle Erkenntnisse für JENDATA Computersysteme GmbH. Sie ermöglichen eine fundierte Entscheidungsfindung über den Einsatz von KI im Vertrieb, helfen dabei, potenzielle Risiken zu minimieren und unterstützen das Unternehmen dabei, die Chancen neuer Technologien optimal zu nutzen.