

Sieger erkennt man am Start

MEINE NEWS HOME POLITIK UNTERNEHMEN TECHNOLOGIE FINANZEN MOBILITÄT KARRIERE ARTS & STYLE MEINUNG VIDEO SERVICE

Suchbegriff, WKN, ISIN



Zielgenauigkeit führt zu hervorragenden Ergebnissen // © Winner/s Edge

Wie Unternehmen mit strategischem KI Einsatz den Umsatz um 10 - 20 % steigern, bei einem 1/6 bis 1/10 der sonst üblichen Personalkosten. Sales-KI - der strategische Game Changer

Datum: 10.11.2025

Die neue Generation strategischer Sales-KI-Lösungen – entwickelt durch die digital sales Resulting GmbH auf Basis der Wachstumslogik Result-Framing® von Winner/s Edge – übernimmt klar definierte Aufgaben im Vertrieb und Kundenservice: Sie entlastet die Bestandsmannschaft von Routineaufgaben, gleicht fehlende Vakanzen aus und ermöglicht ungeahnte personelle Ressourcen. Die KI arbeitet in menschlich-empathischer Kommunikation, beantwortet Anfragen, führt Verkaufs- und Beratungsgespräche und übernimmt Follow-ups, wie z.B. das Erstellen von Angeboten. Im Gegensatz zu Assistenz-KI's, wie Copilot und ChatGPT, arbeitet sie autonom.

Das Ergebnis: steigende Effizienz und mehr profitabler Umsatz.



KI-Service-Center: EIKI®
Erfahrungsintelligenz (EI)
&
Künstliche Intelligenz (KI)

Winner/s Edge nutzt das Verkaufs-Know-how (Result-Framing®) und die Expertise aus 30 Jahren Resulting-Projekten bei über 250 Kunden und mehr als 590 Projekten, sowie 123 Publikationen, um ein Umsatzwachstum von 10-20 % tatsächlich zu erreichen und KI nicht nur zu "verproben". Zudem wird eine erfolgreiche Transformation sichergestellt. Aus dieser Verbindung resultiert das Business Modell "KI-Service-Center" und die kreative Sales-KI Typ EIKI® als Referenzplattform.

IMPRESSUM

Winner/s Edge
Herr Dr. Wolf Lasko, Robert Gerhards
Eicherhof 13
42799 Leichlingen
Deutschland
T: +49-172-2500705
@: robert.gerhards@winners-edge.de



Die kreative KI "EIKI®" arbeitet wie eine professionelle Fachkraft.

Aktuelle Herausforderungen für Unternehmen

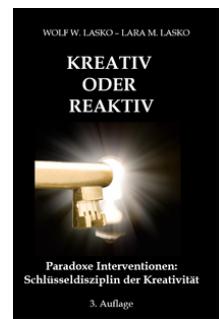
Unternehmen stehen derzeit vor vielfältigen Herausforderungen:

- Fehlende Stellen: knappe Marktressourcen / Budgetrestriktionen
- Offene Vakanzen: Krankheitsstände / Einsatz in Projekten / Fröhrente
- Verdeckte Vakanzen: eingeschränkte Leistungsfähigkeit / Demotivation

Die Folge: Es fehlen Ressourcen, um gesetzte Wachstumsziele zu erreichen.

Die Antwort: Das KI-Service-Center

Hier sehen Sie den Arbeitsablauf, den heute eine Sales-KI autonom übernehmen kann und damit wie ein Mitarbeiter eigenständig agiert. (Beweisbar über die Sales-KI auf der Referenz-Plattform EIKI®).



Die Vorteile eines kreativen KI-Service-Centers

- Leistung fehlender Mitarbeiter mit 1/6 bis 1/10 üblicher Personal-Kosten kompensieren
- Vollständige Übernahme von Aufgaben oder Prozessen (z.B. Angebot / E-Mails)
- Cloud-Lösung mit geringer Abhängigkeit zu IT-Systemen (geringe IT-Ressourcen)
- 24/7-365-Verfügbarkeit / über 20.000 Telefonate am Tag / 30 Sprachen
- Menschliche, empathische Dialoge dank natürlicher Sprachverarbeitung
- Unbegrenzte Ressourcen stehen zur Verfügung (z.B. keine Wartezeit für Kunden)
- Gestiegerte Produktivität durch den Wegfall von Routineaufgaben

Jedoch erst das Erfahrungswissen und die kreativen Vertriebsideen führen zu außerordentlichen, messbaren und profitablen Umsatzsteigerungen (Wachstum).



Wichtiger Hinweis:

DSGVO-Konformität und die Berücksichtigung des EU AI Act sind für uns selbstverständlich.

KI-Service-Center Potenziale (Beispiel)

Drei große Hebel (A/B/C) führen in Profit und Wachstum und generieren aus der kreativen Sales-KI wie EIKI® den innovativen Game Changer im Vertrieb:

(A) Prozess-Optimierung Use Cases / Entlastung (Bestand)			
1 Verkauf von Produkten und Lösungen an interessante Kunden (inkl. Cross / Up Selling)	6 Produkt und Lösungsberatung int./ext. (alle Sprachen, immer neuester Stand, top Qualität)		
2 Kundengespräche annehmen, weiterleiten und nachtelefonieren (bearbeiten)	7 Angebote und Aufträge (Anlegen, Nachfassen - Anrufen und Prozess managen)		
3 Reklamations-Annahme und Bearbeitung, Lieferverzögerung, falsche Menge / Qualität	8 Auswahl richtiger Kunden, Verhalten analysieren und kreative Hebel ableiten		
4 Information zu Warenbestand, Liefer- und Auftragsstatus, Anlieferungsort	9 Masseninformation bei Events oder Aktionen wie z.B. Messen oder Gesetzesänderungen		
5 Lead Generierung und Qualifizierung (auch bei unqualifizierten Masseadaten)	10 Umfragen, Recherchen, Befragungen, z.B. Produkteinführung und Datenabgleich		
<p>Die oben aufgeführte Auswahl führt bei vorhandenen Mitarbeitern in Summe zu 20 - 30 % Entlastung. Beispielrechnung: 100 IDM mit einer Umsatzzuordnung von jeweils 1 Mio. € → Erwartetes Resultat: 20 - 30 % = 20-30 MA * 1Mio. € = 20 - 30 Mio. € → 5 Use Cases mit ca. 10 - 15 % Potenzial = 10 - 15 Mio. €, können nahezu ohne IT-Ressourcen sofort umgesetzt werden</p>			
<p>→ Kein Mitarbeiter wird ersetzt, sondern es entfallen repetitive Aufgaben.</p>			
(B) Einsatz fehlender Vakanzen			
Offene Vakanz	In Prozent	Verdeckte Vakanz	In Prozent
Fehlende Stellen	5-15%	Überlastung	10-15%
Krankenstände	7-10%	Fröhrente	5-8%
Urlaub	13-15%	Motivation	7-9%
Sabbatical, Kur	1-2%	Ungünstige Organisation	3-5%
Mutterschutz/Elternzeit	1-2%	Fehlende Qualifikation	9-18%
Burnout	3-4%	Zu knappe Arbeitszeit	2-4%
Weiterbildung	4-8%	Umstrukturierungsprozesse	2-3%
Einsatz in andere Projekte	4-6%	Zu schneller Wandel	4-8%
Geglätteter Average	10-20%	Geglätteter Average	10-20%
<p>Fehlende Vakanzen durch KI geleistet, erhöhen die Produktivität um 20-40% Beispielrechnung: 100 IDM mit einer Umsatzzuordnung von jeweils 1 Mio. € → 20-40% Vakanz von 100 IDM = 20-40 x 1 Mio. € = 20-40 Mio. €</p>			
<p>→ Es wird kein Mitarbeiter ersetzt, ausschließlich Vakanzen besetzt!</p>			
(C) Nutzung bisher nicht möglicher Ressourcen			
<p>Beliebige zusätzliche Ressourcen, aufgrund geringerer Kosten (1/6 bis 1/10) Beispielrechnung: 100 IDM mit einer Umsatzzuordnung von jeweils 1 Mio. € Einsatz von 50 (Annahme) leistungäquivalenten MA 1 Mio. € = 50 Mio. €</p>			
<p>→ Es wird kein Mitarbeiter ersetzt, sondern nur neue Ressourcen geschaffen!</p>			

Investition 1/6 bis 01/10 der sonstigen üblichen Personal-Kosten

** Anmerkung: Die oben aufgeführte einmalige unternehmerische Chance bezieht sich auf den Innendienst. Weitere Potenziale bietet der KI-Einsatz im vertrieblichen Selling-Team (ADM, Key Account, etc.), sowie in weiteren Bereichen wie z.B. Einkauf, Verwaltung, etc.

Fazit:

Strategisch eingesetzt, ermöglicht eine KI im Vertrieb Umsatzsteigerungen von 10 - 20 %. Nur mit vorsichtigen Use Cases oder durch den Einsatz von KI als Assistenzsystem (Copilot / ChatGPT) ist das allein nicht zu erreichen. Erfolgreiche Unternehmen können sich somit einen Marktvorsprung verschaffen.



Winner/s Edge steht für die erfolgreiche Umsetzung von Wachstum durch KI.

Überzeugen Sie sich selbst von der Leistungsfähigkeit durch die Beispielgespräche auf der folgenden Webseite oder in einem persönlichen Termin.
www.ki-service-center.de

