

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.



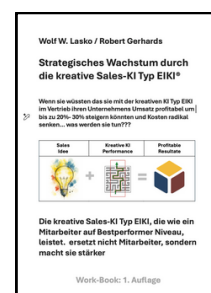
KI-Service-Center: EIKI®
Erfahrungszintelligenz (EI)
&
Künstliche Intelligenz (KI)

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.

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

IMPRESSUM

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



Aktuelle Herausforderungen für Unternehmen

Unternehmen stehen derzeit vor vielfältigen Herausforderungen:

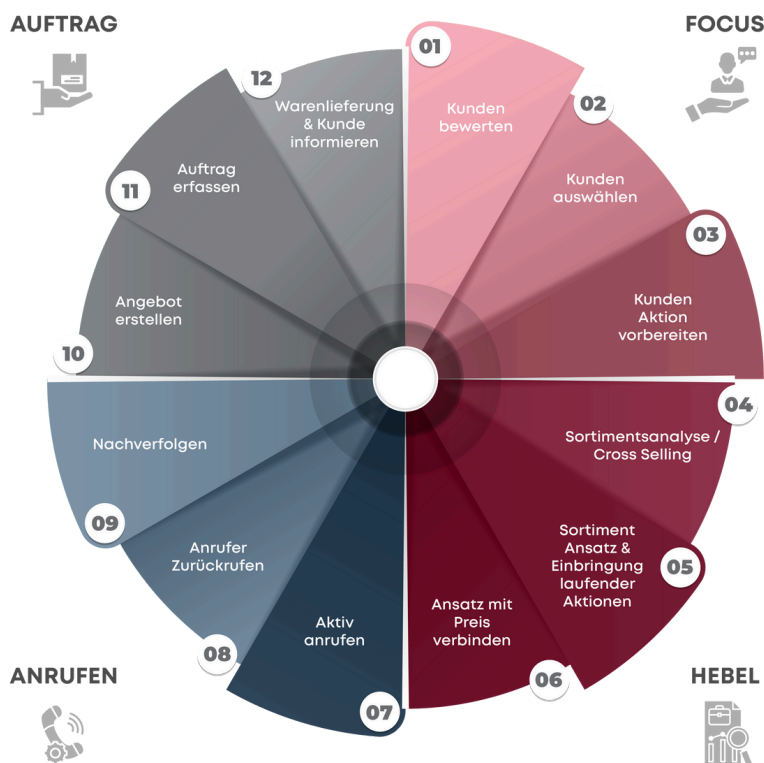
- Fehlende Stellen: knappe Marktressourcen / Budgetrestriktionen
- Offene Vakanzen: Krankheitsstände / Einsatz in Projekten / Frührente
- Verdeckte Vakanzen: eingeschränkte Leistungsfähigkeit / Demotivation

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 Mitarbeitender eigenständig agiert. (Beweisbar über die Sales-KI auf der Referenz-Plattform EIKI®).

Beispiel Use Case



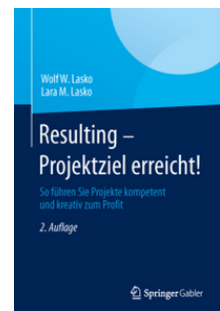
Die Vorteile eines kreativen KI-Service-Centers

- 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)
- Gesteigerte 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 STRATEGIE	(A) Prozess-Optimierung Use Cases / Entlastung (Bestand)				<div> Gesamtes Steigerungs-Potenzial 10 Use Cases 20 - 30 % Beispiel 100 IDM = 20 - 30 Mio. € </div> <div> Kostenreduktion 20 - 30* 50 T € = 1 - 1,5 Mio. € + Opportunitäts-Kosten </div>
	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-Aannahme und Bearbeitung, Lieferverzögerung, falsche Menge / Qualität		8 Auswahl richtiger Kunden, Verhalten analysieren und kreative Hebel ableiten		
	4 Information zu Warenbestand, Liefer- und Auftragsstatus, Anlieferungsart		9 Masseninformation bei Events oder Aktionen wie z.B. Messen oder Gesetzesänderungen		
	5 Lead Generierung und Qualifizierung (auch bei unqualifizierten Massendaten)		10 Umfragen, Recherchen, Befragungen, z.B. Produkteinführung und Datenabgleich		
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					
→ Kein Mitarbeitender wird ersetzt, sondern es entfallen repetitive Aufgaben.					
B STRATEGIE	(B) Einsatz fehlender Vakanzen				<div> Gesamtes Steigerungs-Potenzial 20 - 40 % Beispiel 100 IDM = 20 - 40 Mio. € </div> <div> Kostenreduktion 20 - 40* 50 T € = 1 - 2 Mio. € + Opportunitäts-Kosten </div>
	Offene Vakanzen	In Prozent	Verdeckte Vakanzen	In Prozent	
	Fehlende Stellen	5-15%	Überlastung	10-15%	
	Krankenzustände	7-10%	Frührente	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%	
Fehlende Vakanzen durch KI geleistet, erhöhen die Produktivität um 20-40% Beispielrechnung: 100 IDM mit einer Umsatzzuordnung von jeweils 1 Mio. € → 20-40% Vakanzen von 100 IDM = 20-40 x 1 Mio. € = 20-40 Mio. €					
→ Es wird kein Mitarbeiter ersetzt, ausschließlich Vakanzen besetzt!					
C STRATEGIE	(C) Nutzung bisher nicht möglicher Ressourcen				<div> Gesamtes Steigerungs-Potenzial Beispiel 50 MA = 50 Mio. €+ </div> <div> Kostenreduktion 1/6 - 1/10 + Opportunitäts-Kosten </div>
	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) leistungsäquivalenten MA 1 Mio. € = 50 Mio. €				
→ Es wird kein Mitarbeiter ersetzt, sondern nur neue Ressourcen geschaffen!					

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

