

KI-gestütztes Lead Management System

Implementierungskonzept für Energie360° - Geschäftsbereich Lösungen

Übersicht

Customer Journey

Geschäftsprozess

Interfaces & Touchpoints

Implementierungs-Roadmap

Unterstützungsbereiche

Customer Journey - Energie360° Perspektive

Hinweis

Status heute: Manuelle Recherche, reaktive Bearbeitung

1

Lead Discovery

Touchpoint: User Interface zur Erfassung/Anpassung/Upload Suchkriterien; Review Output; Dashboard

KI-Automation: Automatisierte Früherkennung in SIA Phase 2-3, Erkennung von Doubletten

Output: Qualifizierte Lead-Liste mit erstem Scoring

Häufigkeit: Aktualisierung alle 3 Stunden

Datenquellen: Baublatt, SIMAP, espazium, LinkedIn (mit Compliance)

2

Lead Enrichment

Touchpoint: User Interface zur Erfassung/Anpassung/Upload Suchkriterien; Review Output; Dashboard

KI-Automation: Leads ergänzen um Projektdaten, Stakeholder, Fernwärme-Check

Häufigkeit: Aktualisierung alle 3 Stunden

3

Lead Qualification, Scoring und Anreicherung Kontaktdaten

Touchpoint: User Interface zur Erfassung/Anpassung/Upload Qualifikations- und Scoring Kriterien; Review Output; Dashboard

KI-Automation: Automatische Priorisierung durch Scoring und Ranking gegenüber definierten Kriterien; Anreicherung von Kontaktinfos der Leads mit Status «qualifiziert»

Häufigkeit: Aktualisierung alle 3 Stunden

4

Übergabe an Vertriebsprozess

Touchpoint: User Interface zum Review Leadsliste; Dashboard «KI-gestütztes Lead Management System»; Dashboard

KI-Automation: Ergänzung Lead um mögliche E360 Produkte oder Services; Vorschlag für nächste Aktion des Vertriebsteams; Automatische Zuweisung nach Regionen/Teams; Workload-Balancing zwischen Vertriebsmitarbeitern

Output: Lead-Liste updated mit Übergabedatum an CRM

Sales Execution & Follow-up im Vertriebsprozess

5

Sales Execution & Follow-up

Touchpoint: CRM System und Dashboard

KI-Automation: Automatisierte Status Tracking und Reminder-System, Optimierte Kommunikationsstrategien, Lead-Scoring Updates basierend auf Interaktionen, Automatische Wiedervorlage-Planung

Output: Aktive verwaltete Lead-Liste in CRM System

Nutzen für Vertriebsprozess durch KI Automatisierung

Daten Research, Anreicherung und Erstqualifikation

- Von Stunden auf Minuten reduziert
- Häufigkeit: Laufende Aktualisierung mehrmals am Tag, jeden Tag
- Verbesserte Qualität: Strukturierte, vollständige Datensätze

Timing und Ansatz

- Timing: Kontaktaufnahme in optimaler Projektphase
- Ansatz: Datengestützte Ansprache mit relevanten Lösungen
- Tracking: Lückenlose Dokumentation im CRM

Mehrwert für Vertriebsteam

75%

Zeitersparnis Recherche

3-6 Mo

Frühere Projekterkennung

5x

Mehr qualifizierte Leads

100%

Marktabdeckung Region