

DIGITALER MITARBEITER

Digitaler Mitarbeiter im Vertrieb

Mehr qualifizierte Gespräche, weniger verlorene Anfragen.

Worum es geht

Ein digitaler Mitarbeiter im Vertrieb nimmt neue Anfragen auf, qualifiziert Bedarf, Budget, Timing und Entscheidungssituation, fasst nach und übergibt verkaufsreife Gespräche an Menschen.

Im Vertrieb gehen Chancen oft verloren, weil schnelle Reaktion, Nachfassen und saubere Übergaben im Alltag liegen bleiben. Genau dort schafft der digitale Mitarbeiter messbare Entlastung.

Typische Aufgaben

- Neue Leads aufnehmen
- Bedarf und Kontext klären
- Preisfragen einordnen
- Entscheidungssituation verstehen
- Produkt- und Leistungswissen nutzen
- Nachfassen vorbereiten



Daisy
Digitale Mitarbeiterin für empathischen Erstkontakt und Terminvorbereitung

Kostenlogik

- Vollzeitkraft: ca. 4.500–6.500 EUR pro Monat gesamt
 - Halbtagskraft: ca. 2.600–3.800 EUR pro Monat gesamt
 - einfache Anfrage- und Wissenshilfe: ab ca. 150 EUR pro Monat
 - mehrere Kanäle, Dokumente und Wiedervorlagen: oft bis ca. 1.000 EUR pro Monat
- KI arbeitet. Der Mensch führt.**

Konkrete Alltagssituationen

PREISFRAGE

„Was kostet das?“

Der digitale Mitarbeiter klärt Ziel, Umfang, Timing, Budgetrahmen und wer entscheidet.

Aus einer Preisfrage wird ein qualifizierter nächster Schritt.

ANGEBOT NACHFASSEN

Ein Angebot ist versendet, aber der Interessent meldet sich nicht.

Der digitale Mitarbeiter fragt freundlich nach offenen Punkten, Entscheidungskriterien und Timing.

Warme Leads bleiben aktiv, ohne dass Vertrieb jeden Reminder manuell setzen muss.

UNKLARE PASSUNG

Der Interessent beschreibt ein Problem, das vielleicht gar nicht passt.

Der digitale Mitarbeiter sammelt Kontext, markiert Lücken und übergibt nur sinnvolle Fälle an Menschen.

Der Vertrieb verliert weniger Zeit mit falschen oder unreifen Anfragen.



Mensch oder digital?

Digitaler Mitarbeiter

- nimmt Leads und Rückfragen auf
- klärt Bedarf, Budget, Timing und Entscheidungssituation
- erklärt freigegebene Leistungsinformationen

Mensch

- entscheidet über Preis, Angebot und Zusage
- führt Verhandlung und Beziehungsaufbau
- priorisiert strategische Chancen

Keine bindende Preis-, Vertrags-, Zahlungs-, Erstattungs-, Auswahl- oder Zusageentscheidung durch KI.

Standardzweck: Assistenz ohne Profiling oder materielle Entscheidungsbeeinflussung.

Ablauf

1. Lead kommt über Website, Telefon, WhatsApp, E-Mail, Kampagne oder Microsoft Teams rein
2. Digitaler Mitarbeiter erkennt Anliegen, Kanal und ersten Kontext
3. fehlende Informationen werden freundlich und knapp abgefragt
4. Preisfrage, Bedarf oder Follow-up wird vorbereitet
5. Mensch übernimmt das Gespräch, wenn Entscheidung, Beziehung oder Verhandlung gefragt ist

Website-Chat Telefon WhatsApp E-Mail Microsoft Teams
Dokumente und Workspaces Maxx Nuno CRM

Direkt weiter

Landingpage, Rollenspiel und Kontakt laufen über den aktuellen Shortlink.

t4h.me/dm-vertrieb-paper

Ähnliche: **Lead-Qualifizierer** **Nachfassmanager**
Bestandskundenbetreuung

