

SugarCRM
Edition

KI Discovery Workshop

Entdecke die Zukunft
deiner Kundenprozesse –
mit CX-/CRM-KI-Tools

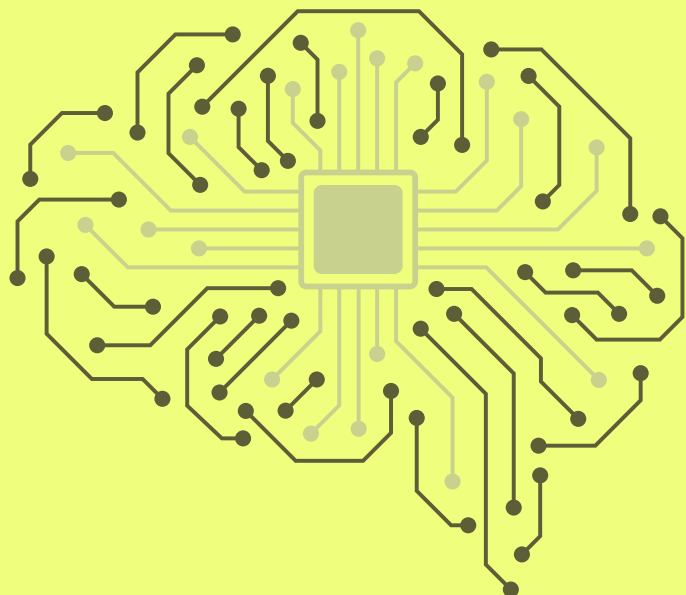




Inhaltsverzeichnis

1. Einstieg in die KI-gestützte Prozessoptimierung	3
2. Unser Workshop-Angebot	5
3. Ablauf und Agenda	6
4. Themenschwerpunkt: KI-Potenziale für euer SugarCRM-System	8

Erfahrt, wie die neuesten CX- und CRM-KI-Funktionalitäten eure Arbeitsabläufe optimieren und Prozesse automatisieren können.



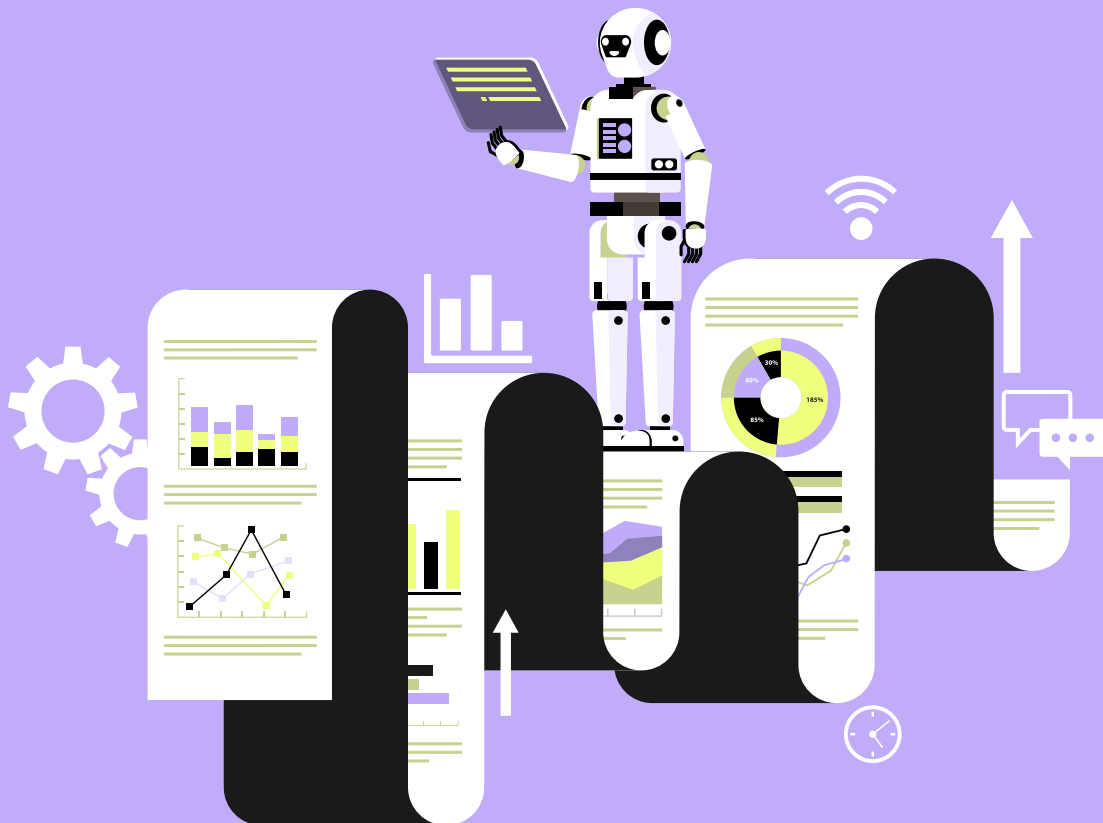


1. Einstieg in die KI-gestützte Prozessoptimierung

Stehst du vor der Herausforderung, eure CX- und CRM-Prozesse zukunftsfähig aufzustellen? Künstliche Intelligenz eröffnet dabei völlig neue Möglichkeiten: Von der automatisierten Kundenansprache über intelligente Lead-Scoring-Systeme bis hin zu KI-gestützten Service-Routinen.

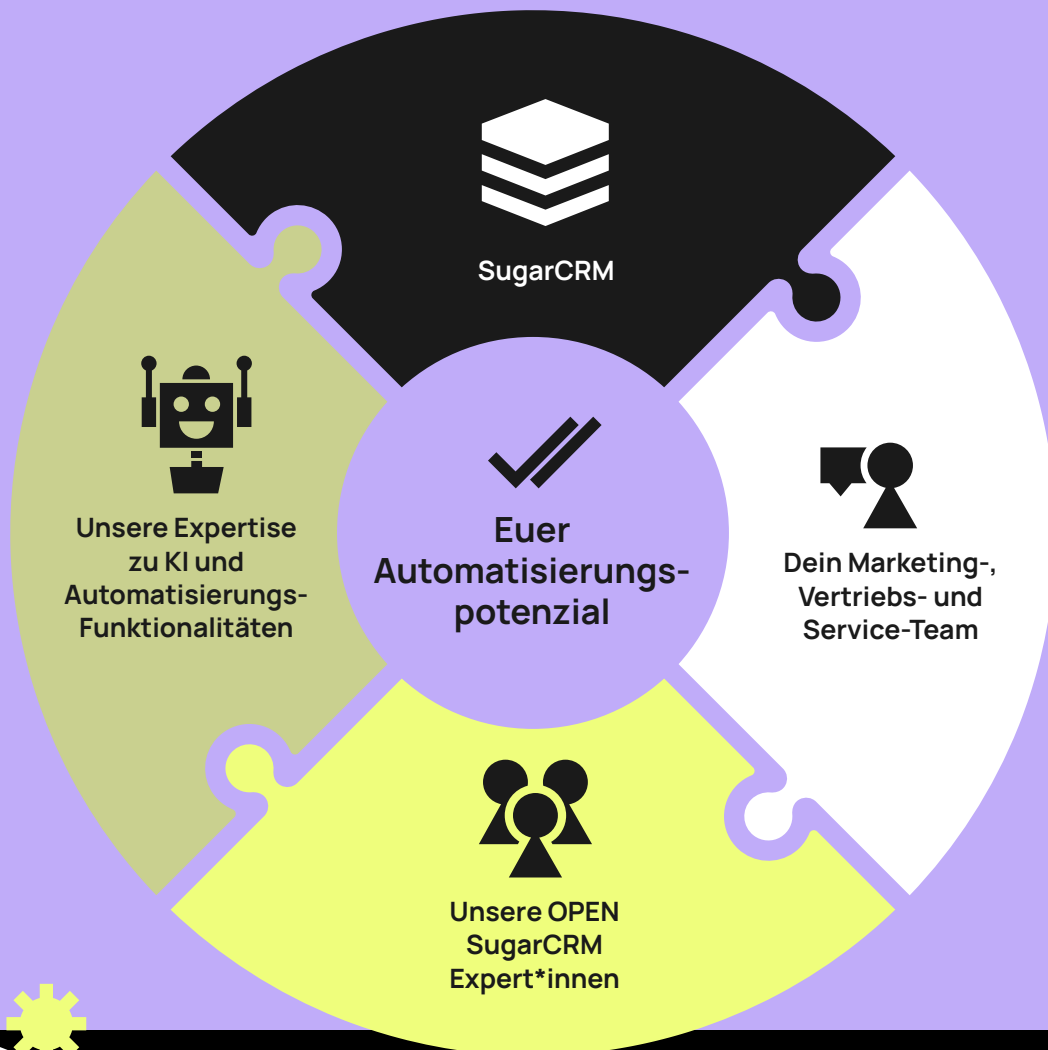
Wir erleben in der täglichen Zusammenarbeit mit unseren Kunden, welche konkreten Verbesserungen der strategische KI-Einsatz bewirkt:

- ▶ Automatisierte Routineaufgaben entlasten Teams spürbar
- ▶ Intelligente Priorisierung beschleunigt Vertriebs- und Service-Prozesse
- ▶ KI-gestützte Analysen ermöglichen datenbasierte Entscheidungen
- ▶ Smart Automation steigert die Effizienz in allen Kundeninteraktionen





Speziell für unsere Kunden haben wir einen kompakten KI Discovery Workshop entwickelt, der euch effizient den optimalen Einstieg in die Welt der KI und Automatisierung ermöglicht. Dabei beleuchten wir gezielt die Schwerpunkte Marketing, Vertrieb und Service. Das Besondere: Wir kombinieren diese grundlegenden Potenziale direkt mit den spezifischen KI-Funktionalitäten deines eingesetzten CX-/CRM-Systems. So entstehen praxisnahe Ansätze, die direkt auf dein System und deine Anforderungen zugeschnitten sind.



Lass uns gemeinsam die Potenziale von KI für deine spezifischen Herausforderungen entdecken. In unserem Workshop entwickeln wir konkrete Lösungen für dein Business. Ich freue mich auf deine Fragen.



David
CRM Consultant
david.cavas@open.de
0561 316 663 98



2. Unser Workshop-Angebot



Was dich erwartet

Ein interaktiver Deep-Dive in die Welt der KI-gestützten Prozessoptimierung:

- ▶ Praktische Einblicke in zukunftsweisende KI-Tools und deren Einfluss auf eure Workflows
- ▶ Identifikation konkreter Optimierungspotenziale in euren Prozessen
- ▶ Einblick in die notwendigen Schritte für eine erfolgreiche Automatisierung
- ▶ Reality Check: Wo KI heute schon Mehrwert schafft – und wo (noch) nicht



Für wen ist der Workshop?

Dieser Workshop ist ideal für Teams, die Zendesk, HubSpot oder SugarCRM aktiv nutzen und ...

... ihre Marketing-, Vertriebs- oder Service-Prozesse auf das nächste Level heben wollen

... repetitive Tasks intelligent automatisieren möchten

... das volle Potenzial ihrer CX-/CRM-Tools ausschöpfen wollen

Warum du dabei sein solltest



Praxisorientiert: Hands-on-Session mit direkter Anwendung auf eure realen Use Cases



Individuell: Maßgeschneiderte Lösungsansätze für eure spezifischen Herausforderungen



Innovativ: Direkter Zugang zu State-of-the-Art KI-Funktionen für eure Prozessoptimierung

Quick Facts



Dauer: 4 Stunden



Format: Remote (flexible Aufteilung auf mehrere Sessions möglich)



Investment: 940,00 EUR (inkl. Vor- und Nachbereitung sowie Dokumentation)



Sichere dir jetzt deinen Workshop-Termin und mache den ersten Schritt in Richtung optimierter Kundenprozesse. Ich freue mich auf einen Termin mit dir.



David
CRM Consultant
david.cavas@open.de
0561 316 663 98



3. Ablauf und Agenda

KI- und Automatisierungspotenzial aufdecken. In 4 Stunden.



In unserem strukturierten KI Discovery Workshop führen wir dich Schritt für Schritt durch die Möglichkeiten der KI-gestützten Prozessoptimierung. Dabei liegt unser Fokus auf der praktischen Anwendung, eurem eingesetzten System und euren spezifischen Use Cases.

Einführung und Zielsetzung (30 Min)

1.

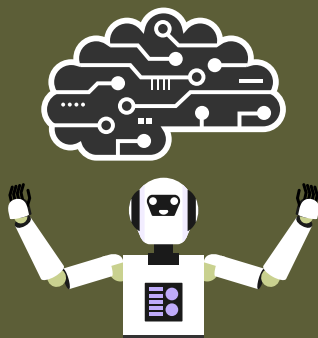
- ▶ Welcome und Kennenlernen
- ▶ Formulierung von Erwartungen und Definition der Workshop-Ziele
- ▶ Verständnis für die KI-Funktionalitäten schaffen



Deep Dive KI-Funktionalitäten (45 Min)

2.

- ▶ **Präsentation neuer KI-Funktionen im jeweiligen Tool, z.B.**
 - Automatisierte Antworten (z. B. mit KI-Bots)
 - Intelligente Einteilung von Anfragen
 - Kontextuelle Empfehlungen für Benutzer/Agenten
 - Intelligentes Wissensdatenbank-Management
- ▶ Live-Demo der Funktionalitäten
- ▶ Q&A und erste Diskussion



Analyse der aktuellen Kundenprozesse (60 Min)

3.

Schritt 1:
Mapping deiner aktuellen Workflows

Schritt 2:
Pain Point Analyse

Schritt 3:
Identifikation von repetitiven oder ineffizienten Aufgaben

Ergebnis:
Liste von potenziellen Einsatzbereichen für KI



Work-Session: Einsatz von KI Tools zur Prozess- verbesserung (60 Min)



4.

► Ideenfindung und Brainstorming

- Welche der KI-Funktionen könnten die identifizierten Herausforderungen lösen?
- Erarbeitung von Lösungsvorschlägen für konkrete Use Cases
- Bewertung nach Machbarkeit und potenziellem Nutzen

Wrap-up & Next Steps (45 Min)

► Präsentation der Key Findings

- Kurze Vorstellung der erarbeiteten Lösungsansätze

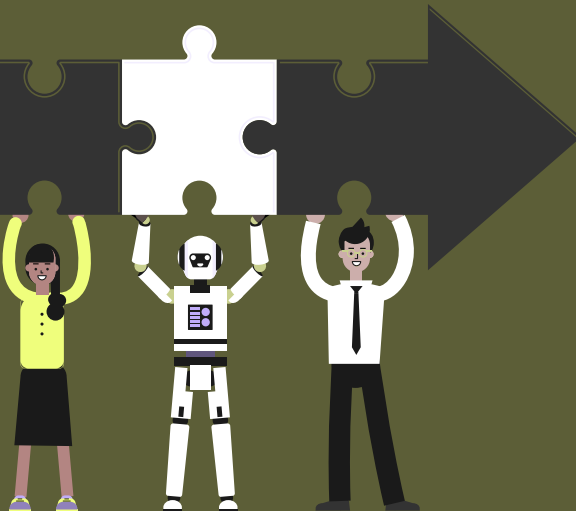
► Feedback-Session

- Wie haben die Teilnehmer den Workshop erlebt?
- Welche offenen Fragen bestehen noch?

5.

► Roadmap und nächste Schritte

- Möglichkeiten zur Implementierung der erarbeiteten Ideen



Zusammenfassung

Dieser strukturierte Workshop-Ansatz gewährleistet, dass du und dein Team nicht nur die KI-Funktionalitäten eures Systems kennenlernt, sondern auch konkret erarbeitet, wie diese in euren individuellen Prozessen Mehrwert schaffen. Durch die Kombination aus theoretischem Verständnis und praktischer Anwendung entstehen direkt umsetzbare Lösungen für die Optimierung eurer Marketing-, Vertriebs- oder Service-Prozesse.



Bereit für den nächsten Schritt? Kontaktiere mich für ein unverbindliches Vorgespräch zu deinem individuellen Workshop. Ich freue mich auf ein Vorgespräch mit dir.

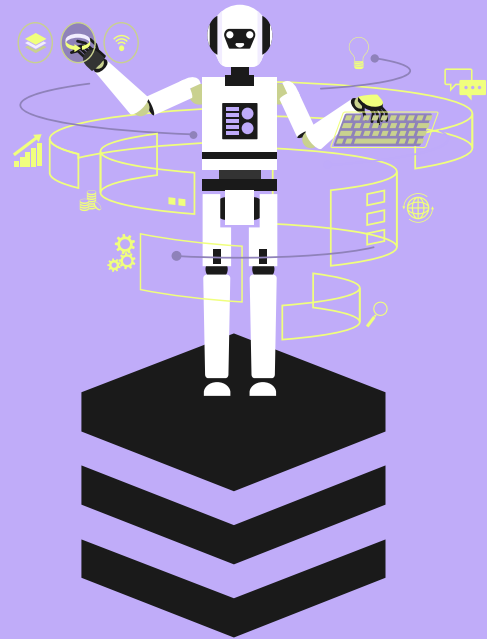


David
CRM Consultant
david.cavas@open.de
0561 316 663 98



4. Themenschwerpunkt: KI-Potenziale für euer SugarCRM-System

Die Integration von KI in SugarCRM eröffnet völlig neue Möglichkeiten für eure gesamte Customer Experience. Wir zeigen euch in unserem KI Discovery Workshop die wichtigsten Bereiche, in denen KI eure Vertriebs-, Marketing- und Service-Prozesse optimieren und eure Teams effektiv unterstützen kann. Von der intelligenten Vertriebsprognose bis zum automatisierten Kundenservice – entdecke die konkreten Potenziale für dein System und reduziere repetitive Aufgaben durch smarte Automatisierung.



Lead-Qualifizierung und Priorisierung

Problem: Lead-Scoring und die Priorisierung qualifizierter Leads erfolgen häufig manuell und nehmen viel Zeit in Anspruch

SugarCRM KI-Lösung: KI-gestütztes Lead-Scoring, das Leads basierend auf historischen Daten und Verhaltensmustern bewertet

Impact: Schnellere und präzisere Identifikation vielversprechender Leads, wodurch sich Vertriebsressourcen gezielter einsetzen lassen

Vorhersage der Verkaufschancen (Predictive Sales)

Problem: Es ist schwierig, Chancen für Vertragsabschlüsse frühzeitig und präzise zu identifizieren

SugarCRM KI-Lösung: Vorhersagemodelle, die auf Basis vergangener Abschlüsse die Wahrscheinlichkeit eines erfolgreichen Verkaufs prognostizieren

Impact: Verbesserte Forecast-Genauigkeit und mehr Erfolg bei Vertragsabschlüssen durch proaktive Steuerung des Vertriebsprozesses



Automatisierte Anfragen-Kategorisierung und -Weiterleitung

Problem: Supportanfragen müssen oft manuell sortiert und zugeordnet werden, was zu Verzögerungen führt

SugarCRM KI-Lösung: Automatische Klassifizierung und Zuweisung von Anfragen an die richtigen Teams, basierend auf Kategorien und Dringlichkeit

Impact: Verkürzte Bearbeitungszeiten und bessere Kundenzufriedenheit durch effizientere Fallbearbeitung

Automatisierte E-Mail-Kommunikation und Follow-ups

Problem: Nachverfolgungen und E-Mail-Sequenzen müssen oft manuell ausgelöst werden, was die Effizienz mindert

SugarCRM KI-Lösung: Automatisierte E-Mail-Workflows, die Trigger verwenden, um personalisierte Nachrichten und Follow-ups zu senden

Impact: Reduzierter Aufwand und konsistente, personalisierte Kommunikation durch automatisierte E-Mail-Sequenzen

Intelligente Empfehlungen für Cross-Selling und Up-Selling

Problem: Mitarbeiter müssen potenzielle Cross-Selling- und Up-Selling-Möglichkeiten manuell identifizieren

SugarCRM KI-Lösung: KI-basierte Empfehlungen basierend auf Kundenhistorie und Präferenzen, die passende Produkte und Services vorschlagen

Impact: Umsatzsteigerung und bessere Kundenbindung durch gezielte Cross- und Up-Selling-Angebote durch automatisierte Antworten

Automatisierung der Kontakt- und Datenpflege

Problem: Kundeninformationen müssen häufig manuell aktualisiert werden, was zu Datenlücken oder veralteten Einträgen führt

SugarCRM KI-Lösung: KI-gestützte Datenpflege, die Informationen automatisch aktualisiert und ergänzt

Impact: Verbesserte Datenqualität und Zeitersparnis durch automatische Pflege und Aktualisierung von Kundendaten



Stimmungs- und Sentiment-Analyse

Problem: Die Kundenzufriedenheit oder -stimmung ist oft schwer nachvollziehbar, insbesondere bei schriftlichen Anfragen oder Beschwerden

SugarCRM KI-Lösung: Sentiment-Analyse, die Kundenstimmung in Texten erkennt und dokumentiert

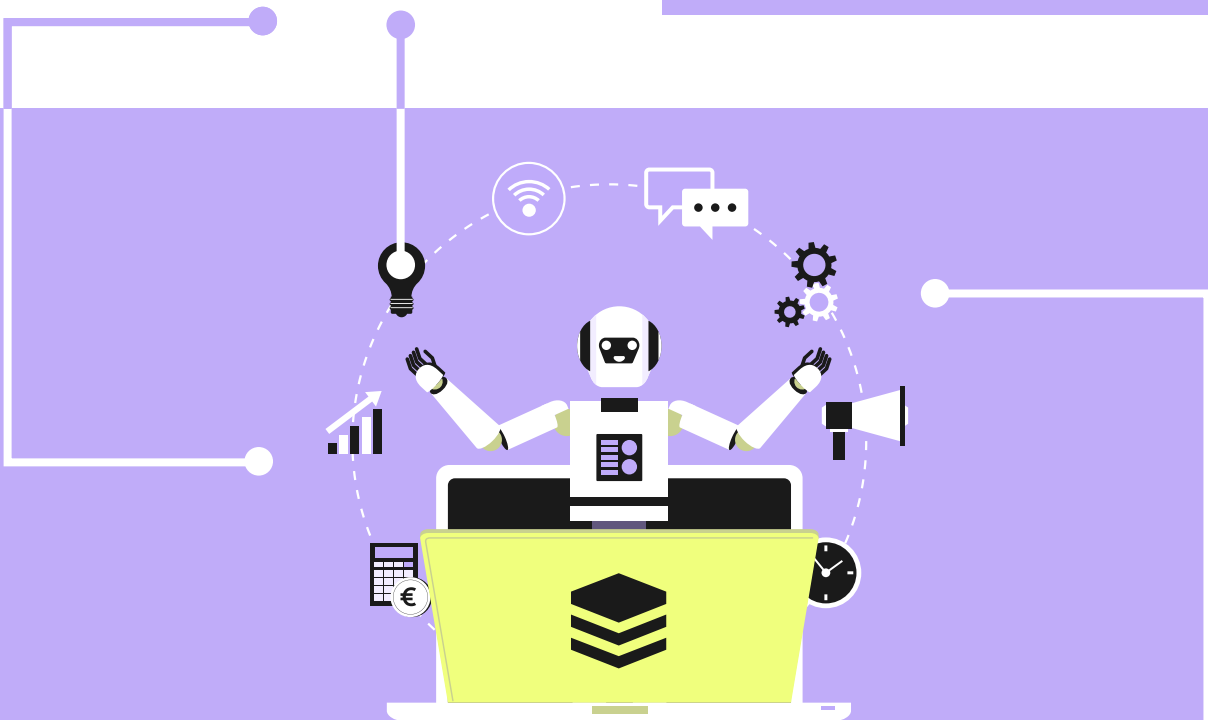
Impact: Besseres Verständnis der Kundenzufriedenheit und proaktive Ansprache potenziell unzufriedener Kunden

Identifikation und Priorisierung von Eskalationen

Problem: Kritische Kundenanfragen werden oft zu spät erkannt und eskaliert

SugarCRM KI-Lösung: Automatische Erkennung und Priorisierung von Eskalationen basierend auf Dringlichkeit und Kundenstimmung

Impact: Verbesserte Reaktionsfähigkeit und Kundenzufriedenheit durch schnelles Eingreifen bei kritischen Anliegen



Bereit, deine Kundenbeziehungen mit KI auf ein neues Niveau zu heben? Lass uns gemeinsam deine CRM-Prozesse zukunftsfähig gestalten! Kontaktiere mich noch heute für deinen individuellen Workshop-Termin.



David
CRM Consultant
david.cavas@open.de
0561 316 663 98