

HubSpot
Edition

KI Discovery Workshop

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

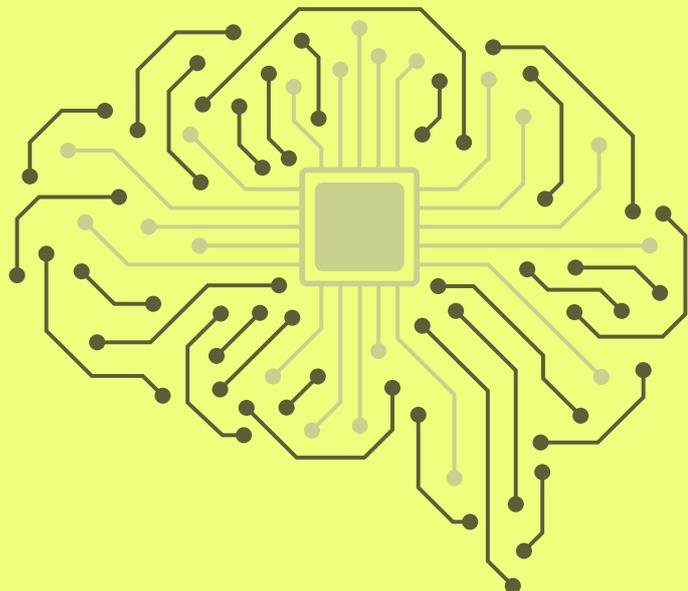




Inhaltsverzeichnis

1. Einstieg in die KI-gestützte Prozessoptimierung	3
2. Unser Workshop-Angebot	5
3. Ablauf und Agenda	6
4. Themenschwerpunkt: HubSpot-KI-Discovery für Marketing, Sales & Service	8

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



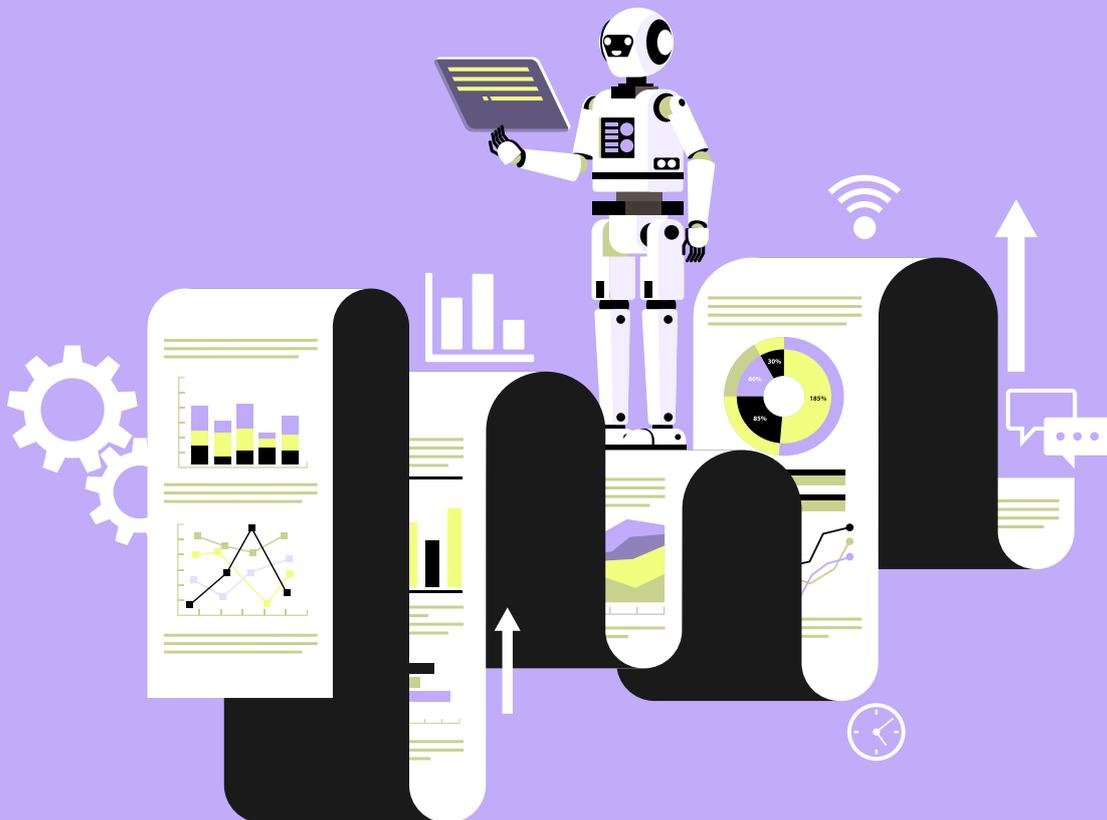


1. Einstieg in die KI-gestützte Prozessoptimierung

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.

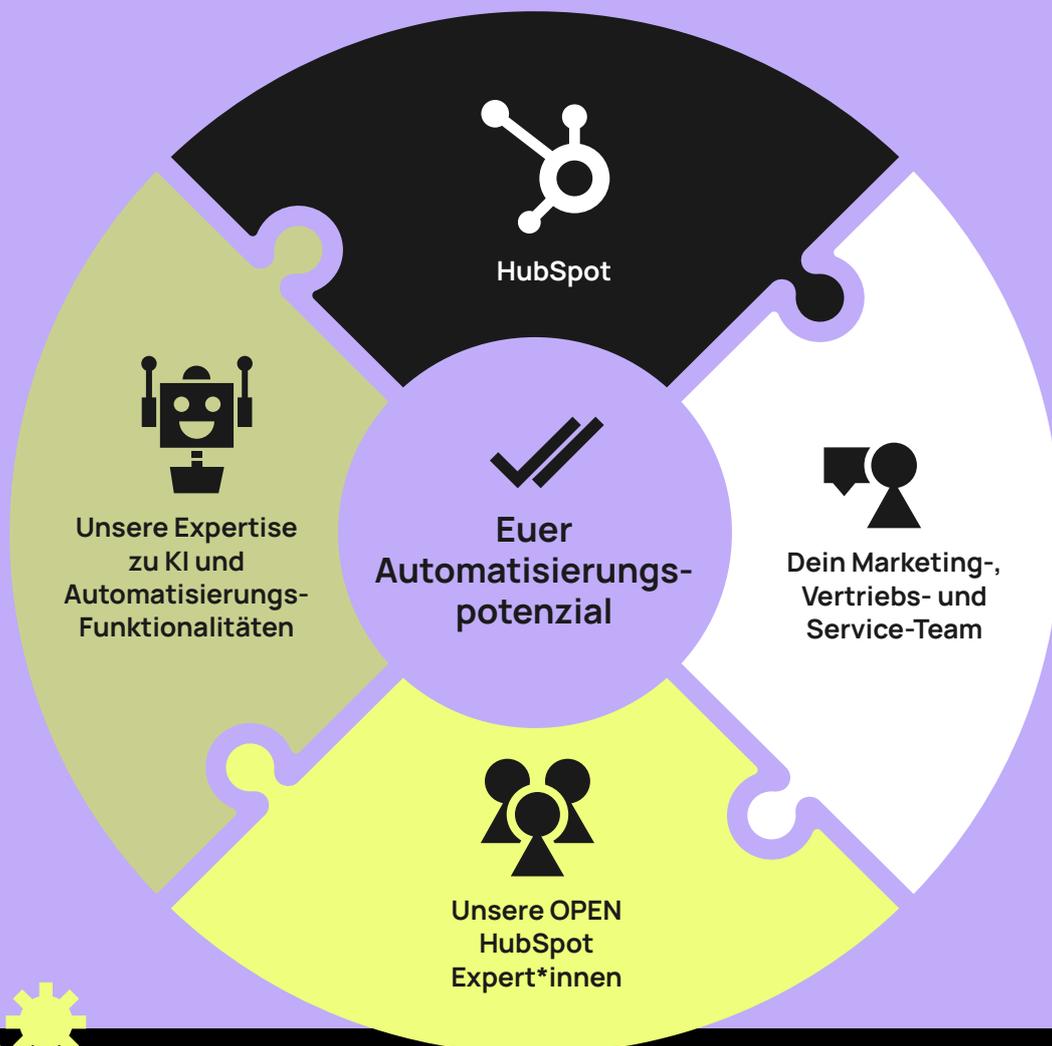
Wir erleben in der täglichen Zusammenarbeit mit unseren Kunden, welche konkreten Verbesserungen der strategische KI-Einsatz bewirkt:

- ▶ 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.



Samira
Senior Sales Managerin
samira.benali@open.de
0561 316 663 59



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.



Samira
Senior Sales Managerin
samira.benali@open.de
0561 316 663 59



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)

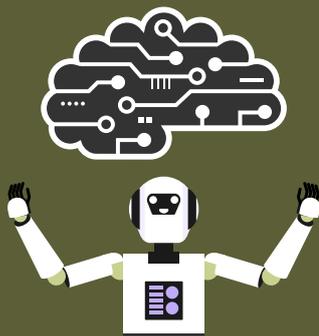
1.

- ▶ 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

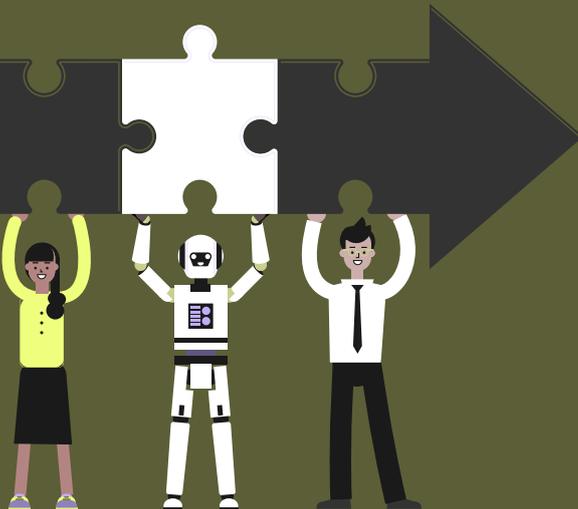
► Feedback-Session

- 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.



Samira
Senior Sales Managerin
samira.benali@open.de
0561 316 663 59



4. Themenschwerpunkt: HubSpot-KI-Discovery für Marketing, Sales & Service

Die Integration von KI in HubSpot bezieht sich auf zwei Szenarien. Zum einen unterstützen wir bei der effektiven Nutzung von HubSpot's BreezeAI - der nahtlos integrierten Onboard-Lösung von HubSpot. Zum anderen erörtern wir mit euch die Einbeziehung von externen oder in-house entwickelten KI-Lösungen. So passen wir unsere HubSpot-KI-Discovery je nach Szenario und je nach Use Case auf eure Bedürfnisse an.



Folgende Schwerpunkte werden üblicherweise gemeinsam angegangen:

- ▶ Funktionsumfang und Anwendungsbeispiele für Marketing, Sales und Service
- ▶ Enablement & User Training für Fachabteilungen und Key User
- ▶ Schnittstellen und Datenfluss zu Drittsystemen
- ▶ KI-Strategie und KI-Reifegrad

**Interessiert?
Dann melde dich.**

Samira
Senior Sales Managerin
samira.benali@open.de
0561 316 663 59





Noch unschlüssig? Hier kommen einige beispielhafte Use Cases und Szenarien in denen ihr euch wiederfinden könntet:

Lead-Qualifizierung und Segmentierung

Problem: Manuelle Qualifizierung und Segmentierung von Leads kostet viel Zeit und Ressourcen

HubSpot Breeze-Lösung: Automatisierte Lead-Scoring-Funktionalitäten, die Leads nach Kaufbereitschaft und Interessen einstufen

Impact: Effiziente und zielgerichtete Ansprache durch automatische Segmentierung von Leads nach Relevanz

Automatisierung der E-Mail-Kommunikation

Problem: Kunden müssen regelmäßig manuell per E-Mail angesprochen werden, z. B. für Onboarding, Produktupdates oder Follow-ups

HubSpot Breeze-Lösung: Automatisierte E-Mail-Sequenzen und personalisierte Nachrichten auf Basis der Kundeninteraktion

Impact: Zeitersparnis und konsistente Kommunikation durch automatisierte, personalisierte Kampagnen und Follow-ups

Workflow-Automatisierung für den Verkaufsprozess

Problem: Vertriebsprozesse wie Angebotserstellung, Nachverfolgung und Verwaltung von Deals sind oft manuell und fehleranfällig

HubSpot Breeze-Lösung: Automatisierte Workflows zur Verwaltung von Deals, die den Vertriebsprozess beschleunigen und optimieren

Impact: Effizienterer Verkaufsprozess durch Automatisierung von Routineaufgaben und Reduktion von manuellem Aufwand

Automatische Benachrichtigungen für Vertriebs- und Marketingteams

Problem: Oft wird vergessen, Leads zu kontaktieren oder Anfragen nachzugehen, was Chancen kosten kann

HubSpot Breeze-Lösung: Automatisierte Benachrichtigungen und Erinnerungen an Teammitglieder basierend auf Lead-Interaktionen

Impact: Verbesserte Reaktionszeiten und weniger verpasste Gelegenheiten durch gezielte Benachrichtigungen



Personalisierung der Customer Journey durch Datenintegration

Problem: Kundendaten sind oft ungenutzt oder in verschiedenen Systemen verteilt, was Personalisierung erschwert

HubSpot Breeze-Lösung: Zentrale Kundendatenbank und automatisierte Datensynchronisierung, um eine ganzheitliche Kundenansicht zu schaffen

Impact: Erhöhte Personalisierung und zielgerichtete Interaktionen durch verbesserte Datenintegration und -zugänglichkeit

Automatisierte Erstellung und Aktualisierung von Kontaktprofilen

Problem: Kontaktinformationen werden oft manuell aktualisiert, was zu veralteten oder unvollständigen Daten führt

HubSpot Breeze-Lösung: Automatische Aktualisierung von Kontaktinformationen basierend auf Interaktionen und Formularen

Impact: Verbesserte Datenqualität und Zeitersparnis durch automatisierte Aktualisierung von Kundenprofilen

Berichtserstellung und Analyse der Kundeninteraktionen

Problem: Die Erstellung von Berichten und Analysen ist manuell und zeitaufwändig

HubSpot Breeze-Lösung: Automatisierte Erstellung und Bereitstellung von Analysen und Berichten zu Marketing- und Vertriebsaktivitäten

Impact: Schnellere und präzisere Entscheidungen durch Echtzeit-Reports und Daten-Insights

Automatische Lead-Zuweisung an Vertriebsteams

Problem: Manuelle Zuordnung von Leads zu Vertriebsmitarbeitern kann zu Verzögerungen führen

HubSpot Breeze-Lösung: Automatisierte Lead-Zuweisung auf Basis von Standort, Größe oder vorherigem Engagement

Impact: Verbesserte Effizienz und Reaktionszeit durch sofortige Lead-Zuweisung an das richtige Team



Social Media-Management und Engagement

Problem: Beiträge und Interaktionen auf Social Media werden oft manuell geplant und durchgeführt

HubSpot Breeze-Lösung: Automatisierte Planung und Veröffentlichung von Social Media-Beiträgen sowie Verfolgung der Interaktion

Impact: Konsistente und gezielte Social Media-Präsenz mit minimalem Aufwand durch Automatisierung

Automatisierte Kundenfeedback-Umfragen und Analysen

Problem: Feedback wird oft vernachlässigt oder manuell gesammelt, was den Analyseaufwand erhöht

HubSpot Breeze-Lösung: Automatisierte Kundenumfragen nach bestimmten Interaktionen oder Ereignissen

Impact: Bessere Nutzung von Kundenfeedback zur Optimierung von Produkten und Prozessen durch gezielte und automatisierte Befragungen

Pflege und Automatisierung von Marketingkampagnen

Problem: Planung und Durchführung von Kampagnen kann aufwendig sein und erfordert ständige Anpassung

HubSpot Breeze-Lösung: Automatisierte Marketingkampagnen, die auf bestimmte Segmente und Interessen abzielen

Impact: Steigerung der Marketingeffizienz durch zielgerichtete und automatisierte Kampagnen

Automatische Erinnerungen für Verkaufschancen

Problem: Vertriebsteams vergessen potenzielle Leads oder Chancen im Verkaufsprozess zu verfolgen

HubSpot Breeze-Lösung: Erinnerungen und To-do-Listen für Vertriebsmitarbeiter, basierend auf Deal-Phasen und Kundeninteraktionen

Impact: Verbesserte Erfolgsquote durch gezielte und rechtzeitige Erinnerungen für Verkaufschancen



Bereit, deine Customer Experience mit KI auf das nächste Level zu heben? Lass uns gemeinsam deine Prozesse optimieren! Kontaktiere mich noch heute für deinen individuellen Workshop-Termin.



Samira
Senior Sales Managerin
samira.benali@open.de
0561 316 663 59