

Q3 Sales Performance



# KI-Readiness-Check für Ihren Vertrieb

👉 Bewerten Sie jede Aussage von 1 (trifft nicht zu) bis 5 (trifft voll zu)

# DIGITALE BASIS (Max. 25 Punkte)

- Wir nutzen bereits Microsoft 365 oder ähnliche Cloud-Lösungen
- Unsere Vertriebsdaten sind digital und zentral verfügbar
- Wir haben ein CRM-System im Einsatz
- Unsere Mitarbeiter sind Microsoft-Tools-erfahren
- Wir haben eine stabile Internetverbindung und moderne Hardware

# VERTRIEBSPROZESSE (Max. 25 Punkte)

- Unsere Vertriebsprozesse sind standardisiert und dokumentiert
- Wir messen regelmäßig Vertriebskennzahlen
- Lead-Generierung erfolgt systematisch
- Kundenkommunikation ist strukturiert und nachverfolgbar
- Wir nutzen Daten für Vertriebsentscheidungen

# TEAM & KULTUR (Max. 25 Punkte)

- Unser Team ist offen für neue Technologien
- Wir investieren regelmäßig in Mitarbeiterfortbildung
- Change-Management-Prozesse sind etabliert
- Die Geschäftsführung unterstützt Digitalisierung aktiv
- Wir haben Zeit und Ressourcen für Veränderungen

# KI-BEREITSCHAFT (Max. 25 Punkte)

- Wir verstehen, was KI für unseren Vertrieb leisten kann
- Datenschutz und Compliance sind bei uns geregelt
- Wir haben konkrete Ziele für KI-Einsatz im Vertrieb
- Budget für KI-Projekte ist vorhanden oder planbar
- Wir suchen nach Wettbewerbsvorteilen durch Technologie

# AUSWERTUNG

(Summe der vergebenen Punkte):

80-100 Punkte

KI-Ready - Sofort startklar für intelligente Vertriebstools

60-79 Punkte

Fast bereit - Kleine Optimierungen, dann KI-Einsatz

40-59 Punkte

Digitalisierung first - Basis schaffen, dann KI

20-39 Punkte

Grundlagen fehlen - Schritt für Schritt digitalisieren

0-19 Punkte

Neustart nötig - „Komplette“ digitale Transformation