

7. Értékesítési CRM-asszisztens

Projekt: AI a sales pipeline tisztítására, következő lépések javaslatára és ügyfélkommunikáció előkészítésére.

Konkrét megoldás

A rendszer elemzi a CRM-ben lévő ügyféltörténetet, e-maileket, meeting jegyzeteket, ajánlatokat, majd összefoglalja az ügyfél állapotát és javaslatot ad a következő akcióra.

Funkciók

- ügyfélprofil összefoglalása;
- elveszett dealek okainak elemzése;
- következő lépés javaslat;
- follow-up e-mail vázlat;
- pipeline kockázatok jelzése;
- inaktív, de potenciálisan értékes ügyfelek azonosítása.

Mérhető eredmény

- jobb CRM-fegyelem;
- kevesebb elfelejtett follow-up;
- magasabb ajánlat-konverzió;
- pontosabb sales forecast.

Kockázat

Ha a CRM-adatok rosszak, az AI csak gyorsabban fogja a rossz adatot elemezni. Ezt a projektet gyakran adatminőségi takarítással kell kezdeni.