

Schluss mit „Bauchgefühl“ & Pipeline-Märchen

wie KI Ihren Vertrieb schonungslos ehrlich macht

**Wie viel Ihrer Pipeline
ist real?**

117.280

Vertriebsaktivitäten in unserem CRM

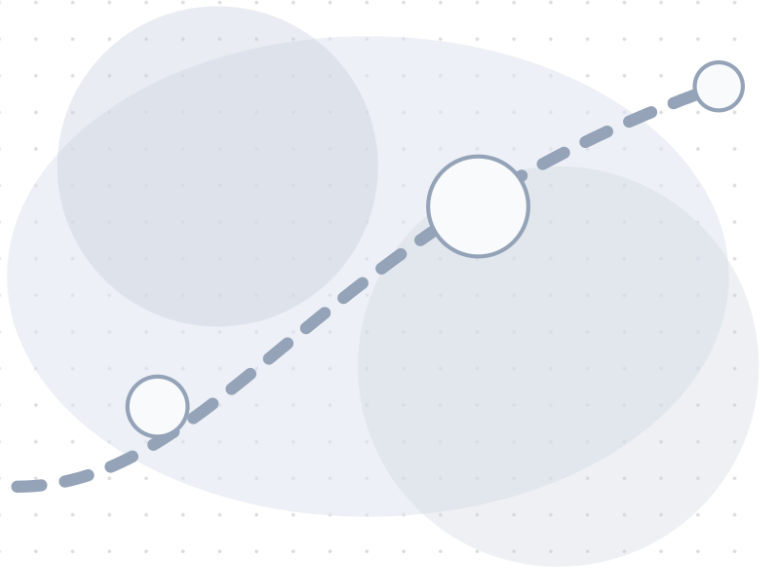
Und wir haben trotzdem geraten.



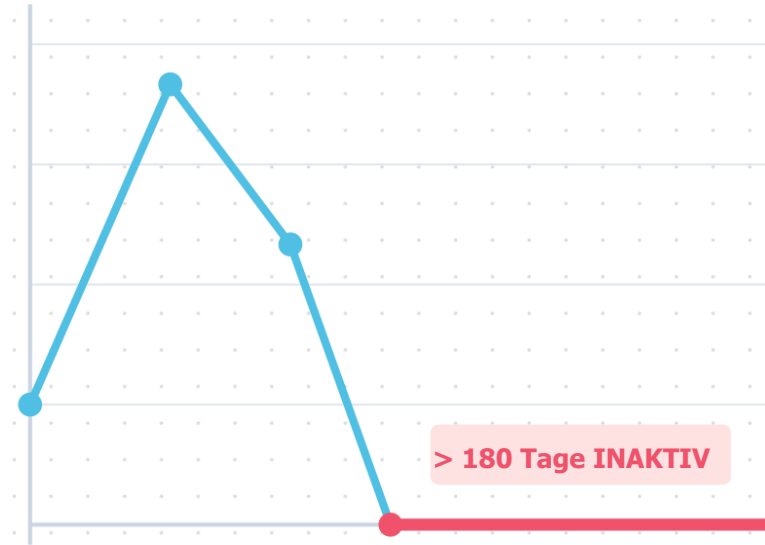
Wir haben gebaut, was wir predigen.

Und dabei uns selbst erwischt.

Unsere eigenen Daten haben uns widersprochen.



Was wir dachten



Was die Daten zeigten



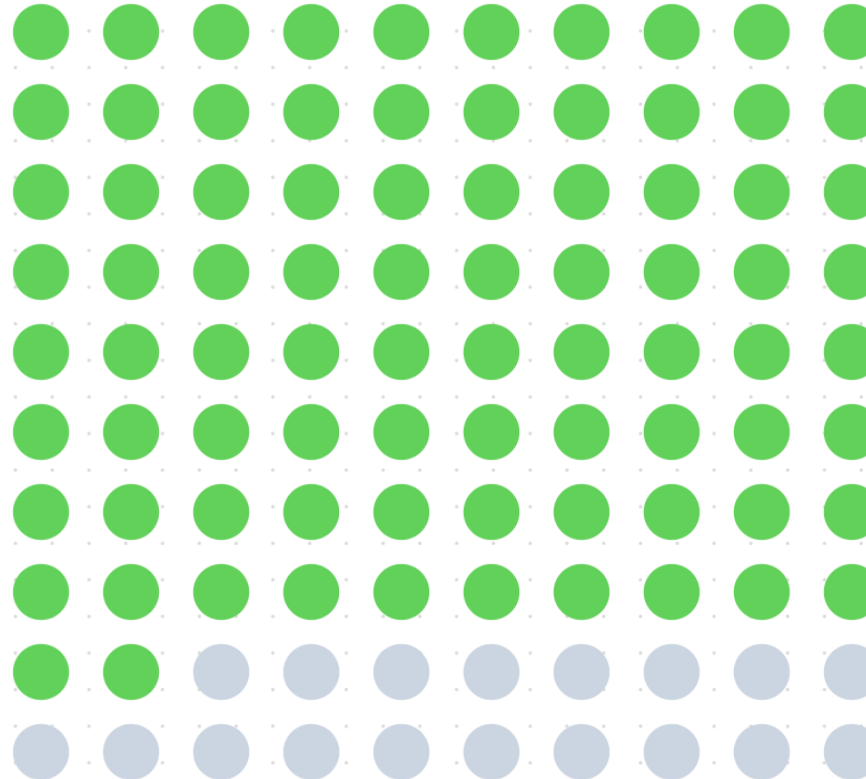
85

Faktoren fließen in jede Vorhersage ein

Von 100 Deals – liegen wir bei über 80 richtig.

80^{*}+

**Erfolgreich
vorhergesagt**



**Konservativ– System in aktiver Verprobung*

Die 5 wichtigsten Entscheidungsfaktoren

Ein Score ohne Erklärung ist eine neue Art von Bauchgefühl.



Kein Score. Keine Erklärung. Nur eine Frage: Was jetzt?

Account XY **Phase 4**

Letzter Kontakt: vor 47 Tagen

↓ **Win-Probability: 72% → 51%**

Empfehlung

Identifizierung des Buying Centers.

***Die zweite Meinung,
die nie müde wird.***

Vorher.

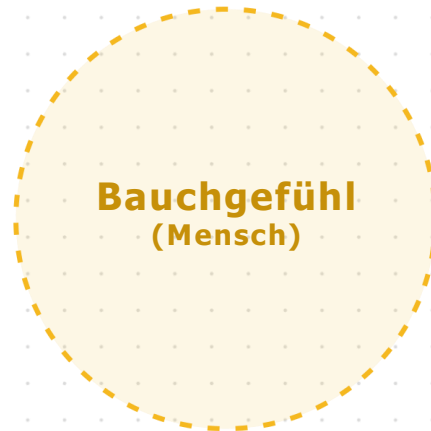
Nachher.

Ehrlich.

Forecast war eine *Meinung*.

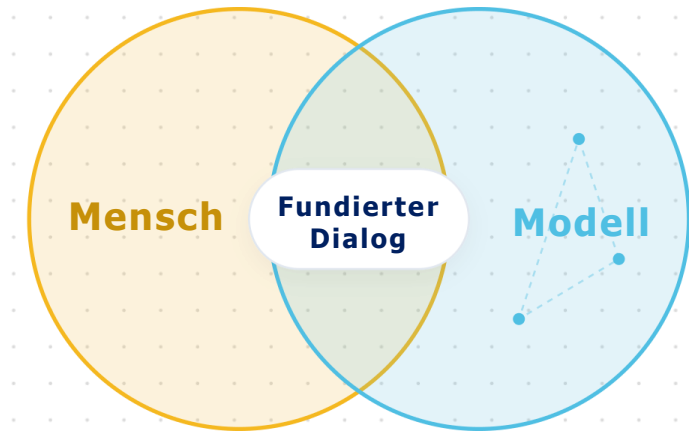
Jetzt ist er eine Entscheidung.

Vorher



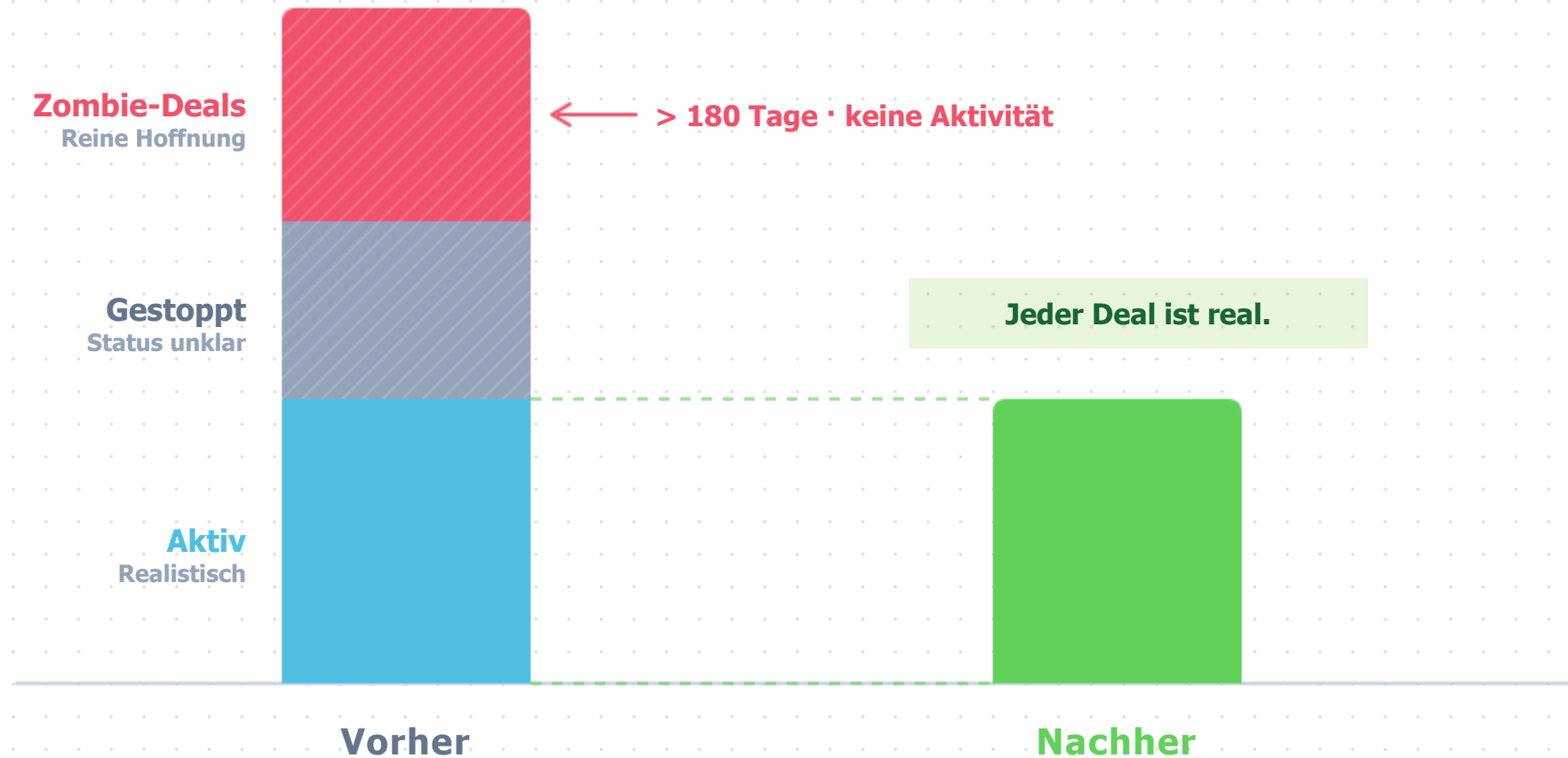
Menschliche Intuition als einzige Basis.
Subjektiv und nicht systematisch skalierbar.

Nachher



Differenzen zwischen Modell und Mensch
erzeugen wertvolle Gespräche, keinen Konflikt.

Eine bereinigte Pipeline ist keine kleinere Pipeline. Sie ist eine ehrlichere.



Schwellenwert: 180 Tage Inaktivität

Nicht mehr Arbeit. **Dieselbe Arbeit – an den richtigen Deals.**

Ressourcen-Gießkanne



Präziser Fokus

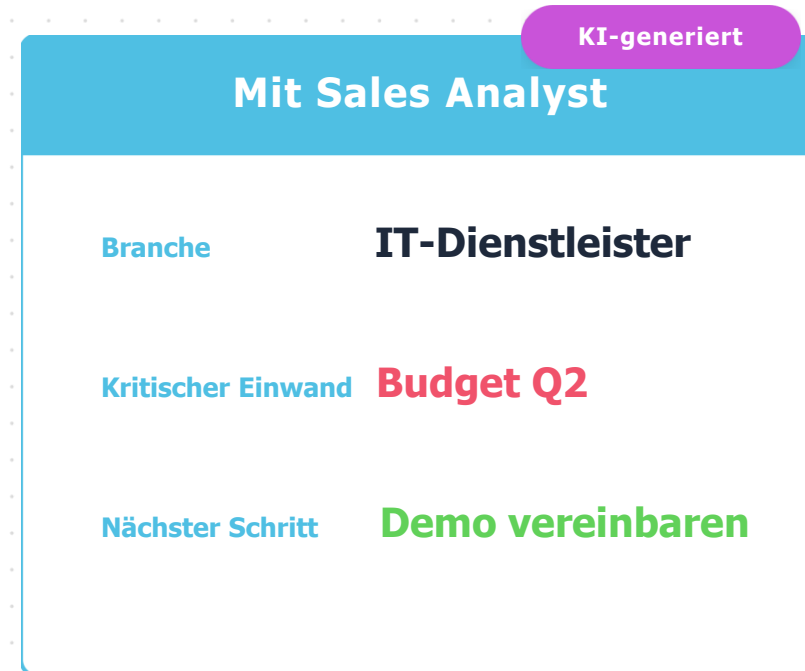


KI setzt die Baseline – **der Mensch** trifft die Entscheidung.

Jeder Termin beginnt jetzt mit den richtigen Fragen.



Generisch · Ohne Kontext



Spezifisch · Deal-Kontext

Automatisch generiert · deal- & branchenspezifisch

Wir sind in der Verprobung.
Und wir sehen den Mehrwert bereits jetzt.



Win/Loss-Modell · über 80% Treffsicherheit

In Verprobung



Lead-Scoring · 68% Treffsicherheit

In Verbesserung



Sales Analyst · Qualität wächst mit jeder Iteration

Aktiv lernend

Nicht fertig.
Und genau das macht es glaubwürdig.

Was würde das in Ihrem Vertrieb bedeuten?

Für Ihre Planungssicherheit?

Für Ihr Team – wenn Prioritäten klar sind?

Experience Day · Leitmotiv

Von der Idee zum Business-Nutzen.

Der Weg lohnt sich –
auch wenn er nicht perfekt startet.

Wir zeigen den Weg. Nicht nur das Ziel.

Kein Pitch. Nur ein Angebot:

Lassen Sie uns über Ihre Daten sprechen.

Wir haben mit dem gebaut, was wir hatten.

Es ist nicht fertig.

Und genau das macht es glaubwürdig.

Platzhalter für kommende Folie

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit



René Starker

rene.starker@orbit.de

+49 228-95693-0

www.orbit.de