

Rechtliches Ausschneiden



## Künstliche Intelligenz: Wie ChatGPT dem Vertrieb nutzen kann

Mit seiner Fähigkeit, natürliche Sprache zu verstehen und menschenähnliche Antworten zu generieren, kann ChatGPT als effektives Tool eingesetzt werden, um Kundenanfragen zu beantworten, Produktinformationen bereitzustellen, Verkaufsgespräche zu führen und vieles mehr.

Für das Erstellen von Präsentationen, Broschüren und Texten kann ChatGPT nützlich sein. Wer die KI mit Stichpunkten füttert, kann gezielte und ansprechende Texte verfassen lassen.  
© Mizuki/stock.adobe.com

VIEW: 13 KOMMENTIEREN: 0



**Michael Sudahl**  
 Wirtschaftsjournalist und Business Coach  
 Der Medienberater  


### Inhaltsverzeichnis +

ChatGPT erlebt aktuell einen medialen Hype. Gespeist mit dem Internetwissen bis Anfang 2022 beantwortet die **Künstliche Intelligenz** (KI) aus den USA Fragen der Nutzer mit extrem hoher Treffsicherheit. Das gilt auch für Vertrieb und Marketing.

**So schreibt das Programm ganze Briefe.** Lautet die Eingabe etwa: „Bitte ein Dankeschreiben an meinen Kunden XY anfertigen!“ Blinkt in kurzer Zeit ein gewinnender Brieftext auf dem Bildschirm – den vermutlich 90 Prozent der Anwender nicht besser hätten tippen können. Grammatik und Satzbau passen, sogar die Kommata sind richtig gesetzt. Beeindruckend.

**Auch Kündigungsschreiben oder Social-Media-Posts generiert die KI.** Diese übersetzt die Software zudem in Fremdsprachen: Ein Aushang zum neuen Provisionsmodell am Schwarzen Brett in Deutsch, Französisch und Englisch – mit dem Chat-Programm kein Problem.



### Besser verkaufen mit KI

„Wenn ich Glück habe, dann bin ich in Rente, bis mich das erreicht...“ Das höre ich oft von mittelständischen Unternehmen, wenn sie sich zum Thema KI äußern...

[mehr lesen](#)

### ChatGPT als Ideenpool nutzen

Für Vertriebsprofi Duc Pham aus Berlin bietet ChatGPT gleich mehrere Vorteile. Pham arbeitet als Existenzgründerberater. „Ich nutze die KI für Brainstorming“, so der 31-jährige Deutsche mit vietnamesischen Wurzeln.

Wer bei ChatGPT „@like“ eingibt, fordert die Software auf, „wie eine bestimmte Zielgruppe zu antworten“, verdeutlicht Pham. Wer also herausfinden will, was die Themen sind, mit denen sich etwa frustrierte Angestellte beschäftigen, gibt „@like frustrated employee“ ein. Als Antwort schreibt die KI: Lebenszeit verschenkt, Job als Sackgasse und frustrierendes Arbeitsumfeld. Wenn das zu oberflächlich ist, kann die KI auffordern, detaillierter zu antworten. Auch diesen Wunsch liefert das Programm prompt.

### Einfache Antworten auf komplexe Fragen

IT-Experte Felix Pflüger von **Peoplefone** findet Internetrecherchen, die der Algorithmus übernimmt, ebenso spannend. Der Deutschlandchef des Telefonieprovider betreut mehrere tausend mittelständische Betriebe. „Wie bekomme ich eine KfW-Förderung für eine neue Telefonanlage“ könnte eine Frage lauten, die sich seine Kunden stellen. Diese flugs eingetippt formuliert die KI binnen Sekunden eine verständliche Antwort.

„Allerdings relativ lang“, findet Pflüger und fordert die KI auf, die Bedingungen für KfW-Kredite kürzer zusammenzufassen. Außerdem die Förderhöhe in den Text einzubauen und Beispiele zu nennen. Doch wieder muss er nachjustieren. Denn die KI-Antwort reicht noch nicht fürs Verkaufen. Erst mit dem Befehl, aus den Informationen einen Werbetext für die Website zu erstellen, liefert die KI einen brauchbaren Text. Investierte Arbeitszeit: 15 Minuten. Pflüger findet: „Mühselige Recherchen sind mit der KI passé“. Sie spare vor allem Zeit und sei deutlich einfacher anzuwenden, als komplexe KfW-Broschüren zu studieren.

Rechteckiges Ausschneiden

## Wichtig: je spezifischer die Frage, desto genauer die Antwort

Wichtig zu wissen: Je genauer Sie die Anfrage formulieren, desto besser die KI-Antwort. „Interessant ist, dass ChatGPT nicht nur die passende Stelle nennt, sondern Wissen in lesbare Zusammenfassungen verwandelt“, findet Pflüger, „beziehungsweise in der Lage ist, zum Wissen gleich passende Fragen zu erstellen“.

Ideal um Einstellungs- oder Zertifizierungstests zu entwickeln. Oder den Algorithmus als Sparringspartner bzw. Lernhilfe einzusetzen. So können Vertriebler Antworten der Supersoftware diskutieren. Etwa ob die angebotene Lösung stimmt – und wenn nein, warum nicht.

## Zielgruppenspezifische Texte schreiben lassen

Pham wiederum nutzt ChatGPT nicht nur als Ideengenerator. Der auf Instagram aktive Vertriebsprofi lässt sich zielgruppenspezifische Story-Texte von der KI schreiben. Will Pham Menschen ansprechen, die in der Start-up-Szene unterwegs sind, sollen die Texte witzig und inklusive Emojis sein. Richtet sie sich an Mitarbeiter einer Bank, darf die KI seriöser texten. Und selbst die Bildbearbeitung für Social Media Posts lässt Pham von der KI übernehmen. „Durch diesen KI-Einsatz spare ich wöchentlich mehrere Stunden Arbeitszeit“, so Pham.

## Suchmaschinenranking und Leadgenerierung

Trainerin Maria Azzarone sieht ebenfalls die unterstützende Wirkung von ChatGPT im Vertrieb. Etwa beim [Schreiben von individuellen Vertriebstexten für die Webseite](#) oder für Plattformen wie LinkedIn: „Dadurch gewinnt man ein besseres Ranking in der Suchmaschinenoptimierung“, so die Stuttgarterin. Was wiederum der Lead-Generierung dient.

Aber auch für das Erstellen von Präsentationen und Broschüren kann ChatGPT nützlich sein. Wer die KI mit Stichpunkten füttert, kann gezielte und ansprechende Texte verfassen lassen.

## Besseres Beschwerdemanagement

Pham und Azzarone sehen ChatGPT überdies im Beschwerdemanagement. Bei Einwänden, häufigen Fragen und Reklamationen könne ChatGPT Impulse für Antwortmöglichkeiten bieten. Auch weil viele Firmen inzwischen in der Kundenkommunikation auf Chatbots setzen. Das Problem: die Antworten klingen oft nach Roboter, sind ähnlich im Duktus und wiederholen sich – selbst bei unterschiedlichen Reklamationen. „Wem es gelingt, die KI mit dem Bot zu vernetzen, kann hier variantenreicher antworten und argumentieren“, so Pham.

## Achtung: Qualitätskontrolle

Pflüger sieht durch den Einsatz der Software überdies Hilfe, um lästige, administrative Aufgaben zu erledigen. „Wer weniger Recherchieren will und sich ungern mit Schriftverkehr beschäftigt, für den ist die KI sicher eine Erleichterung“, so der Peoplefone-Chef.

Zu benutzen ist die intelligente Software derzeit in Deutschland nur als Testversion. In den USA soll es bald ein Abo-Modell geben, für um die 20 Euro pro Monat. Was die KI wohl auch im Bezahlversion nicht kann, ist Denken. „Jede Antwort ist auf Fakten und Plausibilität zu prüfen“, rät Pflüger. Denn auch wenn ChatGPT ein enormes Wissen hat und dieses binnen Sekunden analysiert, und das Extrakt textet, so hat sie keine Qualitätskontrolle.