

20 JAHRE EUROPAS WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN DIREKTVERTRIEB

www.seitz-mediengruppe.de



© Adobe Stock | Banstanks

KI VERÄNDERT DIREKTVERTRIEBSUNTERNEHMEN UND VERTRIEBSPARTNER

Seien wir ehrlich – Direktvertrieb war schon immer ein Geschäft, bei dem es um Menschen geht. Er basiert auf Beziehungen, Gesprächen und der Fähigkeit, mit jemandem so in Kontakt zu treten, dass dieser Lust bekommt, Ihr Angebot auszuprobieren. Aber derzeit vollzieht sich in unserer Branche eine große Veränderung, und zwar mit rasanten Schritten: Künstliche Intelligenz.

In den letzten Jahren habe ich unzählige Direktvertriebskonferenzen besucht, und es gibt ein Thema, das immer wieder auftaucht: KI. Es ist nicht mehr nur ein Schlagwort in Tech-Kreisen, sondern wird zu einem unverzichtbaren Werkzeug für Unternehmen jeder Art und Größe.

Die Herausforderung? Viele Unternehmen wissen, dass sie KI einsetzen sollten, sind sich aber nicht ganz sicher, wie. Diese Unsicherheit überträgt sich auf die Praxis, sodass sich Vertriebspartner fragen, wie ihnen dies tatsächlich im Alltag helfen kann.

Die Wahrheit ist: Der Direktvertrieb steht vor einer enormen Transformation. Wenn alle – von Unternehmensteams bis hin zu Teilzeit-Vertriebspartnern – lernen, KI effektiv zu nutzen, werden wir ein Maß an Professionalität und Produktivität erreichen, das vor wenigen Jahren noch undenkbar gewesen wäre.

Wie sieht das in der Praxis aus? Schauen wir uns das einmal genauer an.

Wenn Sie schon länger im Direktvertrieb tätig sind, erinnern Sie sich sicher noch an die alte Arbeitsweise: Stapel von handschriftlichen Notizen, endlose Telefonate und der Versuch, sich zu merken, wer wann was gekauft hat. Und seien wir ehrlich – wie viele vielversprechende Leads sind Ihnen durch die Lappen gegangen, weil das Leben dazwischenkam?

KI ändert das. Sie kann Kaufhistorien, Surfverhalten und sogar vergangene Gespräche analysieren, um herauszufinden, wer am ehesten auf ein neues Angebot reagieren wird. Anstatt allen die gleiche allgemeine Nachricht zu schicken, können Sie jeder Person etwas Relevantes senden.

Vielleicht hat jemand letzten Monat ein Wellness-Produkt gekauft – KI kann Sie daran erinnern, ihm ein passendes Ergänzungsprodukt vorzuschlagen. Oder wenn jemand Hautpflegeprodukte gekauft hat, könnten Sie ihm Tipps für eine komplette Pflegeroutine schicken. Das Ergebnis? Die Leute haben das Gefühl, dass Sie sie wirklich verstehen – und sind viel eher bereit, sich auf Sie einzulassen.

In unserem Geschäft ist das Timing alles. Sie treffen jemanden auf einer Veranstaltung, er scheint interessiert zu sein ... und dann sind Sie beschäf-

tigt, er ist beschäftigt, und plötzlich sind Monate vergangen.

KI kann die „ersten Kontakte“ übernehmen, damit niemand in der Masse untergeht. Sie kann eine Einführungs-E-Mail versenden, einen Produktlink teilen und automatisch nachfassen. Wenn Sie dann persönlich Kontakt aufnehmen, weiß die Person bereits, wer Sie sind und was Sie anbieten – was das Gespräch herzlicher und produktiver macht.

Die meisten Händler haben Zugriff auf Verkaufszahlen, aber Zahlen al-

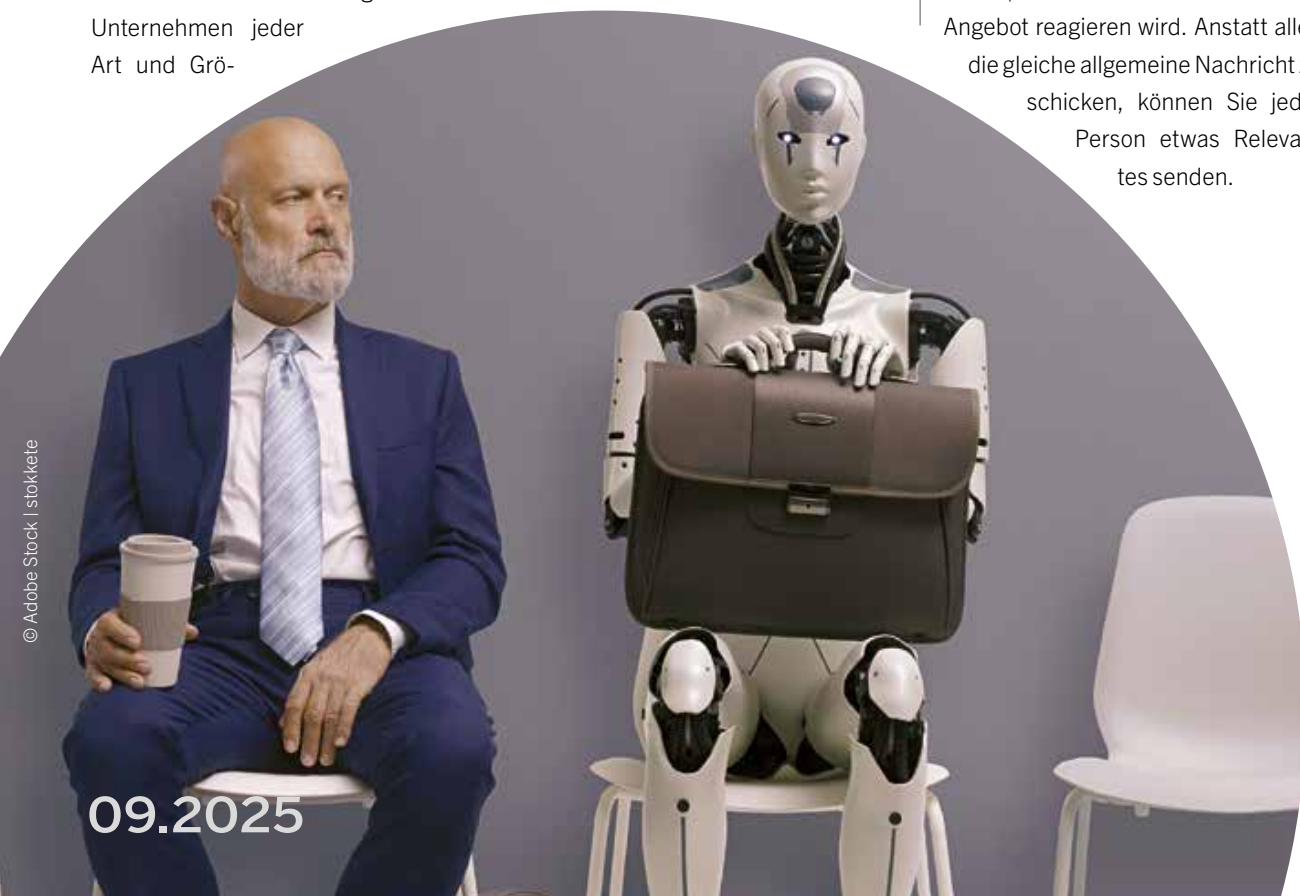


Peter J.E. Verdegem, Ph.D., MBA

Dr. Peter Verdegem ist eine bekannte Führungskraft im Direktvertrieb. Er hat in verschiedenen Rollen und Ländern gearbeitet und hat den Antrieb, den Direktvertrieb unternehmensunabhängig insgesamt voranzubringen. Dr. Verdegem bringt unternehmerische und strategische Einblicke und ist ein Förderer individueller Erfolgsgeschichten von Vertriebspartnern.

Email: peter@peterverdegem.com
Phone USA: +1 561 450 4145

Phone EU: +358 44 236 5701



© Adobe Stock | Istokkete



© Adobe Stock | suidev

lein sagen nicht viel aus. KI kann diese Zahlen in Erkenntnisse umwandeln. Sie kann Ihnen zeigen, welche Produkte sich in verschiedenen Jahreszeiten am besten verkaufen, welche Werbeaktionen tatsächlich funktionieren und wo Ihr Team am stärksten ist. Das bedeutet, dass Sie Ihr Geschäft auf der Grundlage von Fakten und nicht von Vermutungen planen können.

Wenn Sie beispielsweise feststellen, dass ein bestimmtes Angebot im Frühjahr immer zu einem Umsatzanstieg führt, können Sie es in Ihren Jahreskalender aufnehmen. Wenn ein Produkt in einer bestimmten Region reißenden Absatz findet, können Sie Ihre Marketingbemühungen dort konzentrieren.

Die Schulung neuer Teammitglieder ist unerlässlich – aber auch einer der zeitaufwändigsten Aspekte der Führungsarbeit. KI kann diesen Prozess vereinfachen, indem sie die Schulung in einfache Schritte unterteilt, den Fortschritt verfolgt und Ihnen genau zeigt, wo jemand Hilfe benötigt.

Anstatt zu raten, wissen Sie also, ob Ihr neuer Mitarbeiter Probleme mit dem Produktwissen hat oder mehr Selbstvertrauen beim Abschluss eines Verkaufs benötigt. Das bedeutet, dass Sie Ihr Coaching gezielt ausrichten können – und Ihre Mitarbeiter einen schnelleren und stärkeren Start hinlegen.

Seien wir ehrlich: Ein Großteil der täglichen Arbeit im Direktvertrieb wiederholt sich: Social-Media-Beiträge planen, Erinnerungen für Nachbestellungen versenden, Kundeninformationen aktualisieren, Berichte erstellen. KI kann all das im Hintergrund erledigen.

So haben Sie mehr Zeit für die Dinge, die Ihr Geschäft wirklich voranbringen: Beziehungen aufbauen, Ihr Team betreuen und Ihre Geschichte erzählen.

KI + menschliche Verbindung = die Erfolgsformel

Manche Menschen befürchten, dass KI den persönlichen Kontakt ersetzen könnte, der den Direktvertrieb so erfolgreich macht. Aber hier ist die Sache: KI ist nicht dazu da, Sie zu ersetzen. Sie ist dazu da, Sie effektiver zu machen.

Ihre Empathie, Ihre Persönlichkeit, Ihre Fähigkeit, Beziehungen aufzubauen – das sind Dinge, die keine Maschine nachahmen kann. KI gibt Ihnen lediglich die Werkzeuge an die Hand, um intelligenter, schneller und mit mehr Einblicken zu arbeiten.

Wie Sie noch heute mit KI beginnen können

Vielleicht denken Sie jetzt: „Okay, das ist alles toll für große Unternehmen, aber was kann ich ab morgen konkret mit KI anfangen?“

Hier ist, was ich persönlich getan habe – und Sie können das auch:

1. Erstellen Sie bessere Grafiken für Ihre Beiträge

Viele Menschen geben Geld für Stockbilder oder minderwertige Designs aus, die nicht auffallen. KI-Tools können Ihnen dabei helfen, professionell aussehende Grafiken zu erstellen, die perfekt zu Ihrer Marke passen.

2. Schreiben Sie stärkere, schnellere Inhalte

Benötigen Sie eine eingängige Bildunterschrift? Eine ansprechende E-

Mail? Oder sogar einen Beitrag in mehreren Sprachen? KI kann Ihnen dabei helfen, Inhalte zu verfassen, die ausgefeilt, markengerecht und bereit zur Veröffentlichung sind – und das in einem Bruchteil der Zeit.

3. Beantworten Sie Nachrichten effektiver

KI kann Ihnen dabei helfen, Antworten an Kunden, Interessenten und Teammitglieder zu verfassen, die wie von Ihnen selbst stammen – aber mit perfekter Klarheit und Professionalität.

Und das Beste daran: Sie müssen sich nicht über Nacht damit vertraut machen. Eröffnen Sie einfach ein ChatGPT-Konto oder probieren

Sie ein anderes KI-Tool aus, fangen Sie klein an und experimentieren Sie. Je öfter Sie es verwenden, desto mehr werden Sie erkennen, wie es Ihr Leben erleichtern und Ihr Unternehmen stärken kann. Was ich sehr beeindruckend finde, ist, dass sich das KI-Tool merkt, was es im Laufe der Zeit für Sie getan hat, sodass die Antworten immer besser werden. Wenn ich ChatGPT bitte, etwas über mein Produkt zu schreiben, weiß es bereits, wie man es verwendet, welche Inhaltsstoffe es enthält und was die Leute davon erwarten können.

Fazit:

Der Direktvertrieb verändert sich. Diejenigen, die KI nicht als Ersatz für menschliche Beziehungen, sondern als Partner betrachten, werden sich einen Vorsprung verschaffen.

Die Zukunft gehört denen, die die Wärme menschlicher Beziehungen mit der Präzision und Effizienz der Technologie verbinden. Beginnen Sie jetzt, auch mit kleinen Schritten, und Sie werden nicht nur mit dem Markt Schritt halten, sondern ihn anführen.

NEBENTÄTIGKEIT WIRD ZUR NOTWENDIGKEIT

Initiative 2025 | *mach es einfach!*



www.initiative-nebentaetigkeit.de



© Adobe Stock | Kim Schneider

NETWORK-KARRIERE

NETWORK-KARRIERE

20 JAHRE EUROPAS WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN DIREKTVERTRIEB

WER MACHT WAS IM DIREKTVERTRIEB?



**Jeden Monat wissen,
was im Direktvertrieb läuft**

www.network-karriere.com · www.initiative-nebentaetigkeit.de