

FIGYEL, KÖVET, AJÁNL… - MESTERSÉGES INTELLIGENCIA (AI) AZ ÉRTÉKESÍTÉSBEN

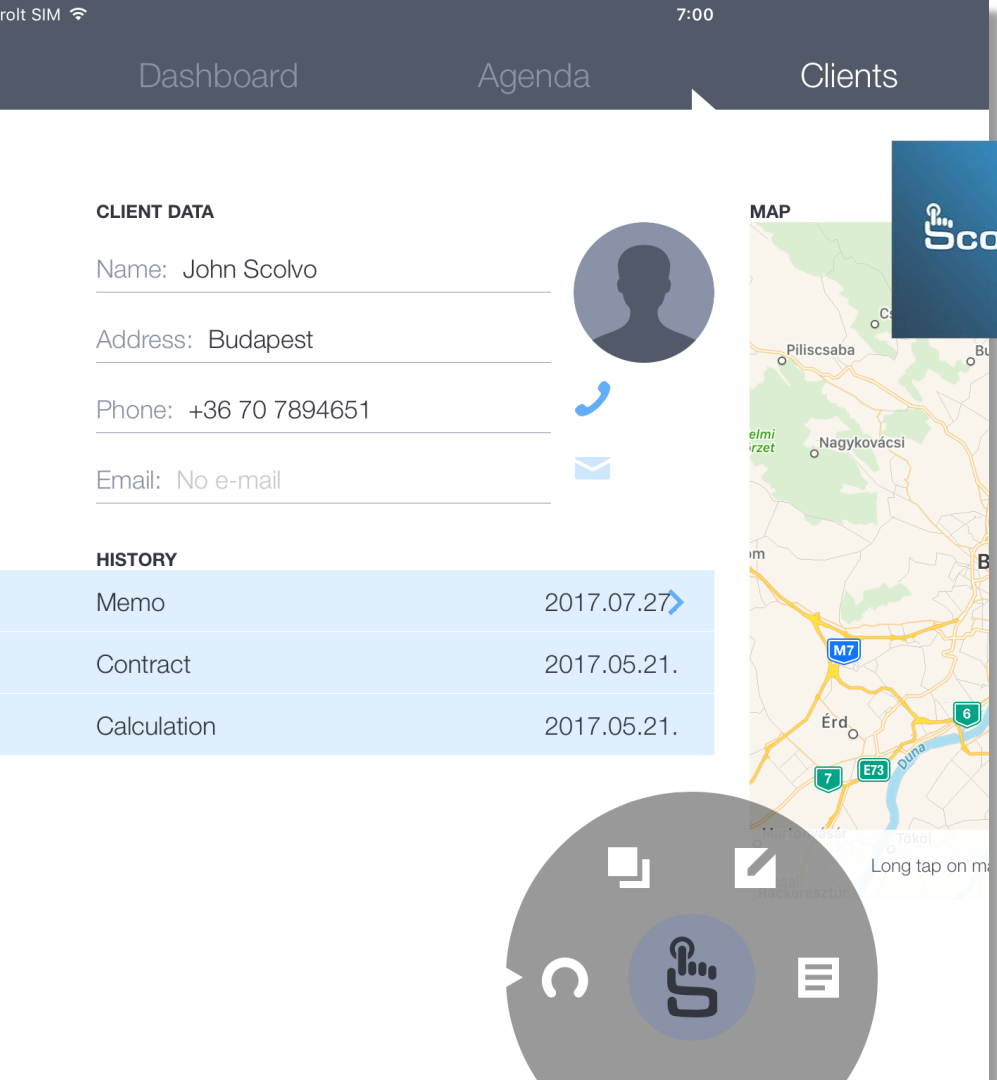
SZEMÉLYES ÉRTÉKESÍTÉS TÁMOGATÁSA: APP + AI

KRISZTIÁN TÓTH – HEAD OF SALES AND MARKETING
TOTH@SCOLVO.COM



MEGVÁLTOZOTT MUNKAKÖRNYEZET

- 5-ből 3 kolléga nem az irodában dolgozik
- 88%-nak szükséges elérni a vállalati belső rendszereket
- 58 % elégedetlen a jelenlegi távoli elérésekkel



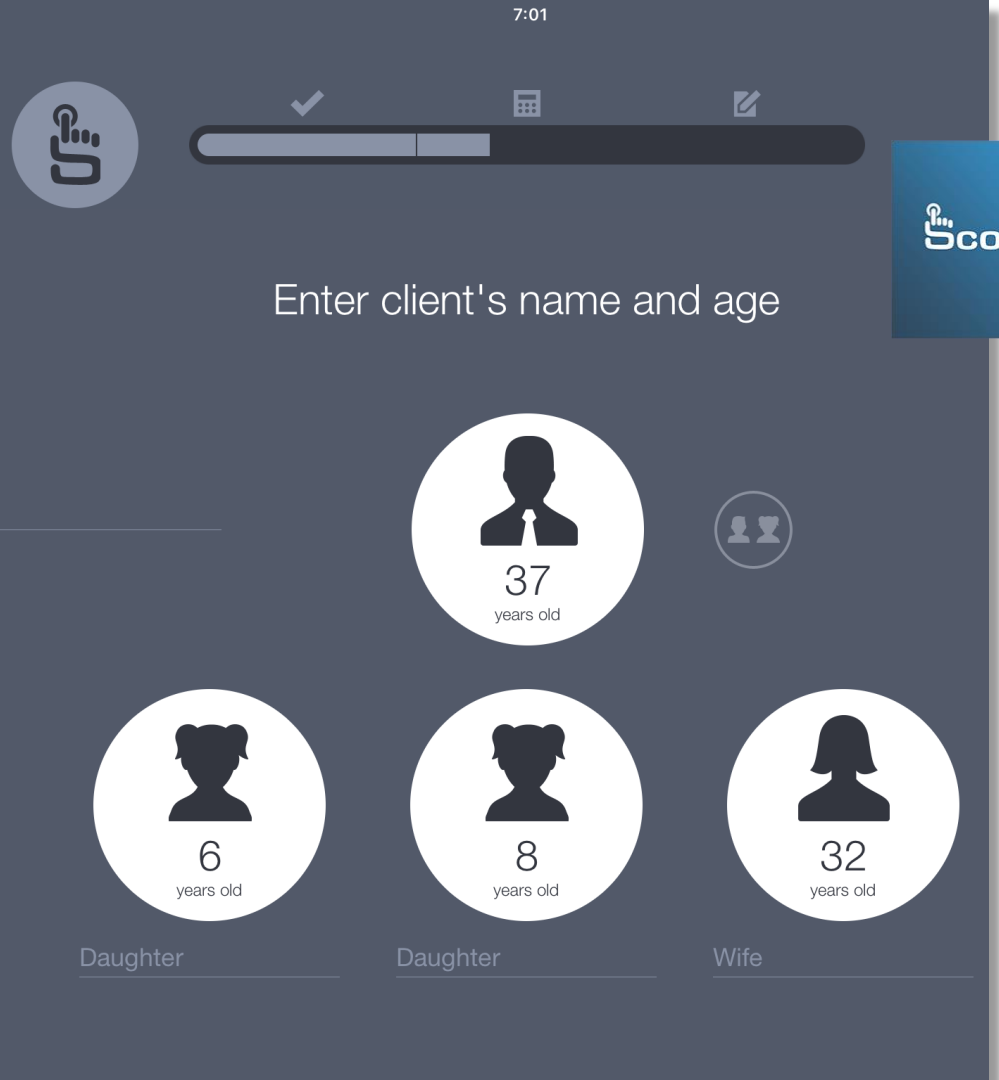
SZEMÉLYES ÉRTÉKESÍTÉS FONTOSSÁGA

BANKOK

- Privát és prémium bank
- KKV és nagyvállalati kiszolgálás

BIZTOSÍTÓK

- Kockázati és megtakarítási célú életbiztosítások
- Mezőgazdasági termékek



PRÓBAVÁSÁRLÁS – TAPASZTALATOK

PÉLDÁK

- **MUTIKÖNYV !**
- Inkább elmondom, mert a gépem…
- Van egy pár kérdés, de ez nem annyira fontos…
- Majd elküldöm e-mailben…
- Saját Google sheet



IPARÁGI PROBLÉMÁK

- **Nem ismerjük** az ügyfelet!
- Az ügyfél **“elszenvedője”**, nem résztvevője az értékesítésnek
- **Mit és hogyan** értékesít a kolléga? Jól értékesít?
- **Öregedő** tanácsadói állomány - és a fiatalok?
- Oktatás szervezési problémák



ÉRTÉKESÍTÉS SZITUÁCIÓI

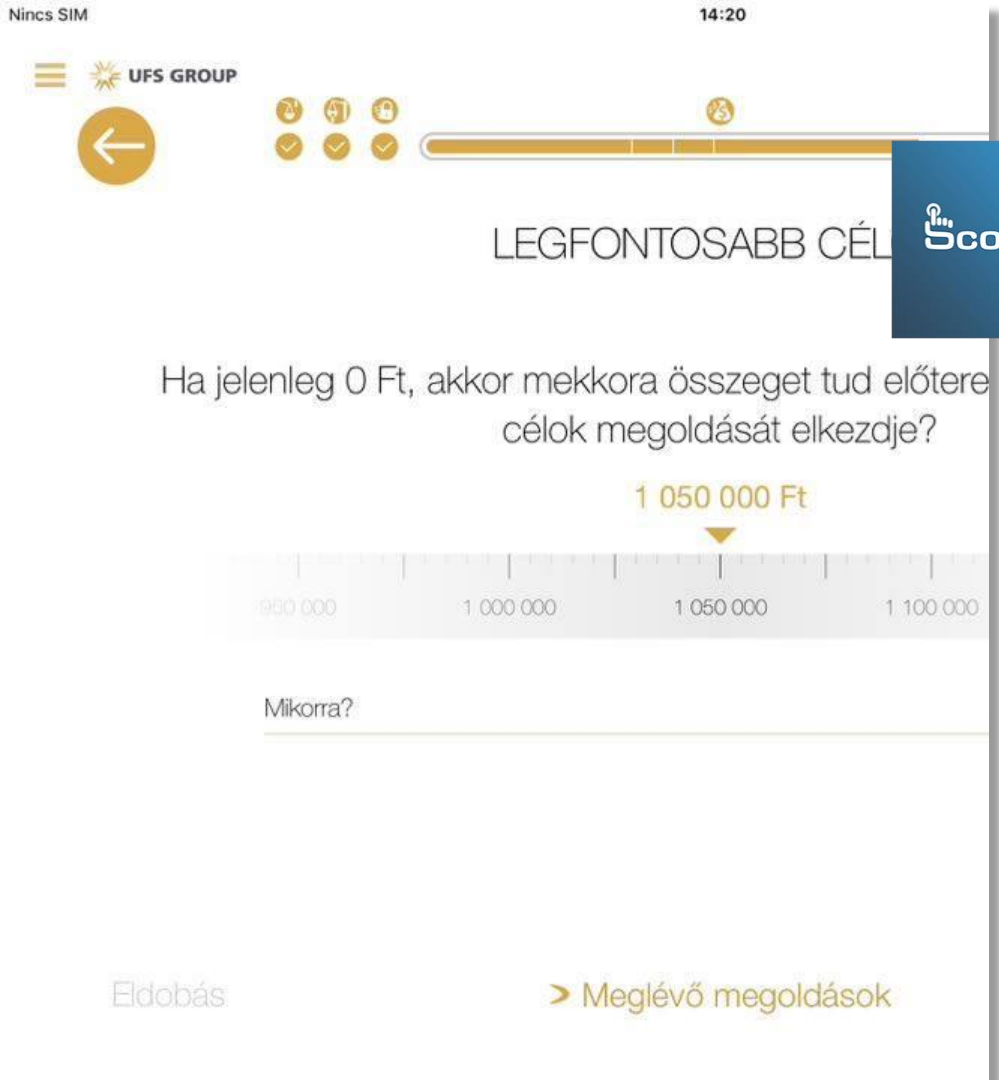
- Felkészülés
- Igényfelmérés – AI támogatás
- Termék ajánlás – AI támogatás
- Prezentáció
- Kalkuláció
- Ajánlat készítés
- Szerződéskötés



PONTOS TALÁLAT
AI A SALES FOLYAMATBAN

HOGYAN SEGÍT AZ AI

- **Vezeti a** tanácsadó **kezét** (kevesebb hiba)
- **Ügyfél bevonás** az értékesítésbe
- **Összehasonlítás** lehetősége
- **Dokumentált** folyamat (regulációk)
- Központilag **menedzselhető**



EREDMÉNYEK

- **23%-kal több sikeres üzletkötés (biztosítás)**
- **20%- kal kevesebb adminisztráció**
- **3M – 15M Ft megtakarítás (papír)**
- **Regulációknak való megfelelés**
- **Fiatal tanácsadók toborzása**
- **Monitoring / reporting**



TÓTH KRISZTIÁN

PARTNER - HEAD OF SALES AND MARKETING
TOTH@SCOLVO.COM

WWW.SCOLVO.COM