

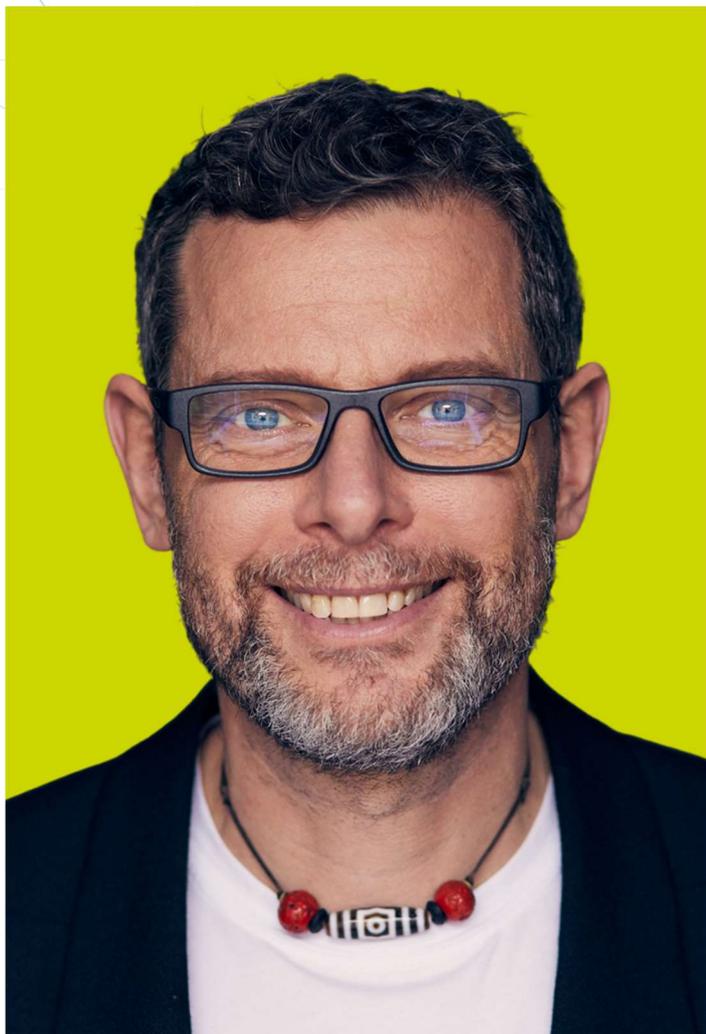
KI-Ausbildung

Teil 1: DURCH KÜNSTLICHE INTELLIGENZ „MEHR“ ERREICHEN

gehört: _____

Vom Selbständigen zum Unternehmer.

TORSTEN J KOERTING – KI-EXPERTE UND AUTOR



Torsten J. Koerting, ein Visionär, der seit über drei Jahrzehnten die Welt des Projektmanagements und der Künstlichen Intelligenz revolutioniert.

GRUNDSÄTZLICHES: VOM WISSEN ZUR UMSETZUNG

Torstens Ziel ist es nicht nur, Dir Wissen zu vermitteln, sondern Dich aktiv in die Umsetzung zu bringen. Mit über 30 Jahren Erfahrung im Projektmanagement unterstützen wir Dich dabei, Deine Ziele zu erreichen und Deine Projekte erfolgreich umzusetzen. Die KI-Ausbildung ist Dein Sprungbrett in eine Zukunft, in der KI Dein bester Berater und Mitarbeiter wird.

JETZT IST DIE ZEIT ZU HANDELN

Jedes Handwerks-Unternehmen braucht jetzt Mitarbeiter und Fachpartner, die grundlegende Fähigkeiten im Umgang mit KI besitzen. Die KI-Ausbildung ist Deine Chance, Dich von der Masse abzuheben und gefragte Kompetenzen zu erwerben, bevor Du in die tieferen Gewässer im Handwerker von morgen-Programm eintauchst.

Lass Dich von Torsten mitnehmen auf eine Reise in Richtung Zukunft.

WARUM SIND KONKRETE ANWENDUNGSFÄLLE SO ENTSCHEIDEND ...



WARUM SIND KONKRETE ANWENDUNGSFÄLLE SO ENTSCHEIDEND ...

HERAUSFORDERUNGEN ...	MÖGLICHKEITEN ...
	
WAS WÄREN WENN ...	ZIEL ... DAS GEFÜHL ...

DIE KI KANN DIR HEFFLEN

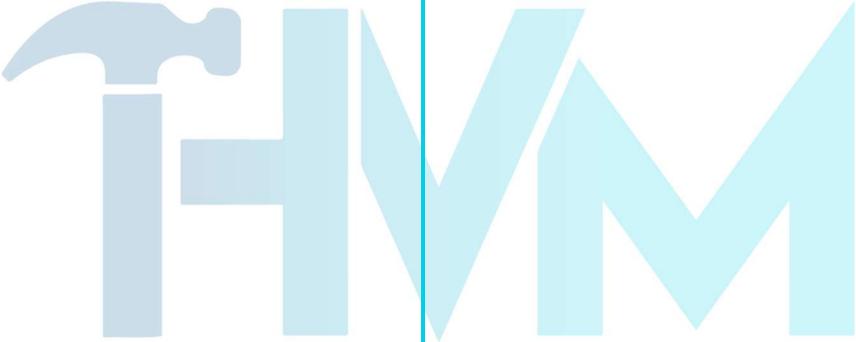
**CHANCEN ZU ERGREIFEN ...
HERAUSFORDERUNGEN ZU ÜBERWINDEN ...
ZEITFRESSER ZU ELIMINIEREN ...
UNZULÄNGLICHKEITEN ZU UMGEHEN ...**

MÖGLICHKEITEN - EINMALIGE PROJEKTE & WIEDERKEHRENDE AUFGABEN

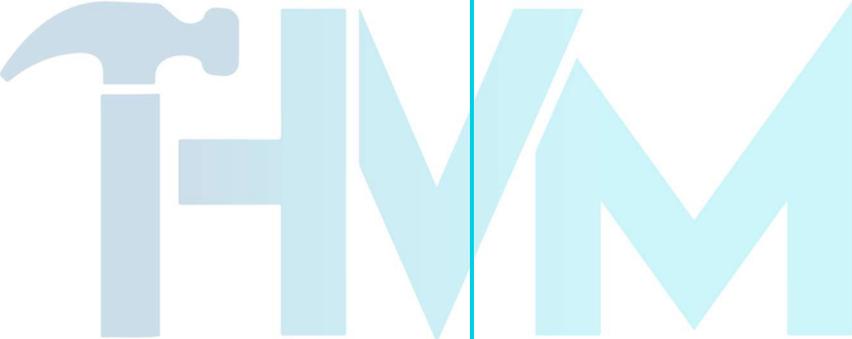
HERAUSFORDERUNGEN ...	MÖGLICHKEITEN ...
WAS WÄREN WENN ...	ZIEL ... DAS GEFÜHL ...



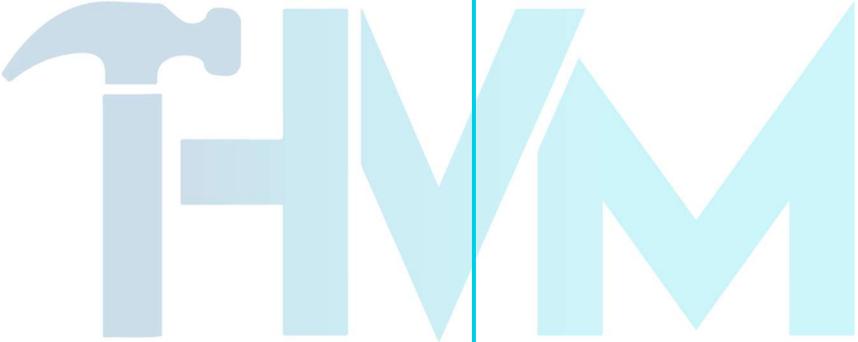
MÖGLICHKEITEN – EINMALIGE PROJEKTE & WIEDERKEHRENDE AUFGABEN

ANSTEHENDE EINMALIGE PROJEKTE / AKTIVITÄTEN ...	WIEDERKEHRENDE AUFGABEN & AKTIVITÄTEN ...
	

MÖGLICHKEITEN - CHANCEN & HERAUSFORDERUNGEN

CHANCEN ...	HERAUSFORDERUNGEN ...
	

MÖCHLICHKEITEN -ZEITFRESSER & UNZULÄNGLICHKEITEN

ZEITFRESSER ...	UNZULÄNGLICHKEITEN ...
	

LASS UNS KONKRET WERDEN

ICH WILL ..., DAMIT ...

ANWENDUNGSFÄLLE - ICH WILL ..., DAMIT ...

#	ICH WILL ...,	DAMIT ...

ANWENDUNGSFÄLLE - ICH WILL ..., DAMIT ...

#	ICH WILL ...,	DAMIT ...

ANWENDUNGSFÄLLE - ICH WILL ..., DAMIT ...

#	ICH WILL ...,	DAMIT ...

DER ANWENDUNGSFALL CANVAS- DIE STRUKTUR FÜR DAS KONKRETE

<p>... 1 ... ICH BIN</p> <p>Ich bin / Wir sind ... <Kontext schaffen für andere></p>	<p>... 2 ... ICH WILL</p> <p>... ich will ... <Was ist der Zielzustand, das Ergebnis, welches zu erreichen ist?></p>	<p>... 3 ... FÜR WEN</p> <p>für ... <für wen tust du das, deine Zielgruppe> ...</p>	<p>... 4 ... WOFÜR</p> <p>damit ... <der Nutzen, der durch das Ergebnis entsteht></p>
<p>... 5 ... WAS IST VORHANDEN</p> <p>unter Berücksichtigung / Nutzung von ... <Was ist bereits vorhanden?></p>		<p>... 6 ... WAS FEHLT</p> <p>unter Eliminierung / Durchbrechen der von ... <Was fehlt / Hindernisse / Herausforderungen?></p>	
<p>AUFWAND</p> <p>NIEDRIG ... 1 ... 2 ... 3 ... 4 ... 5 ... HOCH</p>	<p>NUTZEN</p> <p>NIEDRIG ... 1 ... 2 ... 3 ... 4 ... 5 ... HOCH</p>		<p>ZEITRAHMEN / PRIO</p> <p>... KURZ- ... MITTEL- ... LANGFRISTIG ...</p>

BEISPIEL #1 – KI gestützte Optimierung von Vertriebsprozessen

#	FRAGESTELLUNG	AUSFORMULIERT
1	ICH BIN ... <Kontext schaffen für andere>	Ich bin Tom, Vertriebsleiter bei einem Unternehmen, das Softwarelösungen für kleine und mittelständische Unternehmen anbietet. Wir stehen vor der Herausforderung, unsere Vertriebsprozesse zu optimieren und unsere Kundenbeziehungen effektiver zu gestalten.
2	ICH WILL ... <Was ist der Zielzustand, das Ergebnis, welches zu erreichen ist?>	Ich möchte eine KI-Lösung entwickeln, die unser Vertriebsteam unterstützt, indem sie Kundeninteraktionen analysiert, Verkaufschancen identifiziert und personalisierte Kommunikationsstrategien vorschlägt. Ziel ist es, die Vertriebseffizienz zu steigern und die Kundenbindung zu verbessern.
3	FÜR WEN ... <für wen tust du das, deine Zielgruppe> ...	Die Lösung ist für unser Vertriebsteam gedacht, um ihnen zu helfen, ihre Kunden besser zu verstehen und erfolgreicher zu interagieren.
4	WOFÜR ... <der Nutzen, der durch das Ergebnis entsteht>	Mit dieser KI-Unterstützung können wir maßgeschneiderte Verkaufsstrategien entwickeln, die Kundenbedürfnisse besser adressieren und unsere Verkaufszahlen steigern. Dies führt zu einer effizienteren Nutzung unserer Ressourcen und einer stärkeren Kundenbindung.
5	WAS IST VORHANDEN ... unter Berücksichtigung / Nutzung von <Was ist bereits vorhanden?>	Wir haben Zugriff auf umfangreiche Kundendaten, einschließlich früherer Interaktionen, Kaufhistorie und Feedback. Unser Team verfügt über solide Vertriebskompetenzen und Kenntnisse über unsere Produkte.
6	WAS FEHLT ... unter Eliminierung / Durchbrechen der von ... <Was fehlt / Hindernisse / Herausforderungen?>	Uns fehlt ein Tool, das aus den vorhandenen Daten actionable Insights generiert und es uns ermöglicht, unsere Kundenansprache individuell und effektiv zu gestalten. Besonders die Prognose von Kundenbedürfnissen und die Identifizierung von Cross- und Upselling-Potenzialen sind Herausforderungen.

BEISPIEL #2 – KI gestütztes Kundenfeedback- und Beschwerdemanagement

#	FRAGESTELLUNG	AUSFORMULIERT
1	ICH BIN ... <Kontext schaffen für andere>	Ich bin Laura, Leiterin des Kundendienstes bei einem großen Online-Einzelhändler. Wir erhalten täglich eine große Anzahl von Kundenfeedback und Beschwerden, die effizient und effektiv behandelt werden müssen, um die Kundenzufriedenheit zu gewährleisten.
2	ICH WILL ... <Was ist der Zielzustand, das Ergebnis, welches zu erreichen ist?>	Ich möchte eine KI-Lösung implementieren, die uns hilft, Kundenfeedback und Beschwerden automatisch zu erfassen, zu analysieren und zu priorisieren. Ziel ist es, schneller auf Kundenbedürfnisse zu reagieren, die Bearbeitungszeit zu verkürzen und die Kundenbindung zu stärken.
3	FÜR WEN ... <für wen tust du das, deine Zielgruppe> ...	Die Lösung ist für unser Kundenserviceteam gedacht, um den Bearbeitungsprozess zu optimieren, und für unsere Kunden, die eine schnelle und zufriedenstellende Antwort auf ihre Anfragen und Beschwerden erwarten.
4	WOFÜR ... <der Nutzen, der durch das Ergebnis entsteht>	Mit dieser KI-gestützten Lösung können wir die Effizienz unseres Kundendienstes verbessern, schneller auf Kundenanliegen eingehen und dadurch die Kundenzufriedenheit und -loyalität erhöhen.
5	WAS IST VORHANDEN ... unter Berücksichtigung / Nutzung von <Was ist bereits vorhanden?>	Wir verfügen über digitale Kanäle für Kundenfeedback und ein bestehendes CRM-System, das Kundeninteraktionen aufzeichnet. Es gibt auch historische Daten zu Kundenbeschwerden und Feedback.
6	WAS FEHLT ... unter Eliminierung / Durchbrechen der von ... <Was fehlt / Hindernisse / Herausforderungen?>	Uns fehlt ein effizientes System, das große Mengen an Kundenfeedback automatisch verarbeiten, relevante Muster erkennen und Prioritäten setzen kann. Besonders die Identifizierung dringender Fälle und die automatische Zuweisung von Beschwerden an die richtigen Abteilungen sind eine Herausforderung.

