Vertrieb Ist ihr Vertrieb o p t i m a l aufgestellt für die Herausforderungen im Jahr 2024 und zukünftig? / Is your sales force **optimally** positioned for the challenges of 2024 and the future?

*(English version follows after the section)*

Die herausfordernde Lage auf den globalen Märkten, die ständig steigenden Energiekosten und die ungebremste Zunahme von behördlichen Regularien und Auflagen, machen es, **vor allem für mittelständische Unternehmen**, notwendig, einerseits Sparmaßnahmen einzuleiten aber auch andererseits den Absatz massiv zu fördern.

Neben innovativen Produkten, sind hierbei der **Vertrieb und das Marketing** entscheidend! Es ist daher essenziell, für die mittelfristige Planung der Unternehmen, alle zur Verfügung stehenden, fortschrittliche Methoden der Digitalisierung und der künstlichen Intelligenz (KI) auch in diesen Bereichen vollumfänglich zu nutzen!

Stellen Sie sich folgende Fragen:

* Wie viele Leads werden durch meine elektronischen/digitalen Aktivitäten generiert?
* Nutzt mein Vertrieb die sozialen Medien bereits optimal als Absatzkanäle und zur Nachfragegenerierung?
* Wie genau kenne ich das Profil meines „idealen zukünftigen Kunden“?
* Wie kann ich fortschrittliche Automatisierung und Künstliche Intelligenz (KI) im Vertrieb und Marketing einsetzen?

Keine Antworten, dann werfen Sie mit uns einen Blick auf Ihren gegenwärtigen Vertriebsprozess:

<https://www.mswcs.org/vertriebsprozessanalyse>

Mehr zu den Möglichkeiten der KI im Einsatz im Vertrieb:

Xxxx BLOG

The challenging situation on the global markets, the constantly rising energy costs and the unchecked increase in official regulations and requirements make it necessary, especially for medium-sized companies, to introduce cost-saving measures on the one hand, but also to massively promote sales on the other.

In addition to innovative products, sales and marketing are crucial here! It is therefore essential for the medium-term planning of companies to make full use of all available, advanced methods of digitization and artificial intelligence (AI) in these areas as well!

Ask yourself the following questions:

* How many leads are generated by my electronic/digital activities?
* Is my sales department already making optimal use of social media as sales channels and for generating demand?
* How accurately do I know the profile of my "ideal future customer"?
* How can I use advanced automation and artificial intelligence (AI) in sales and marketing?

No answers, then join us in taking a look at your current sales process:

<https://www.mswcs.org/vertriebsprozessanalyse>

**The Future Is Now!**