

# Arbeitsblatt mit Musterlösung: KI im Vertrieb – Beispiel Apollo.io

## Lernziel

Sie verstehen, wie Künstliche Intelligenz (KI) im Vertrieb eingesetzt wird und wie sie Dialogspezialisten im Berufsalltag unterstützen kann.

---

## Aufgabe 1 - Grundlagen

Ein Unternehmen möchte neue Geschäftskunden gewinnen. Dafür soll die KI-gestützte Plattform Apollo.io eingesetzt werden.

Beantworten Sie die folgenden Fragen in kurzen, einfachen Sätzen:

Grundwissen

1. Was bedeutet Vertriebsintelligenz?
  2. Nennen Sie drei Aufgaben, bei denen KI im Vertrieb helfen kann.
  3. Welche Vorteile hat KI für Dialogspezialisten?
-

## Aufgabe 2– Praxis

Das Unternehmen möchte IT-Leiter in mittelständischen Firmen ansprechen.

4. Wie kann Apollo.io helfen, diese Zielgruppe zu finden?
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  5. Wie könnte ein einfacher Ablauf der Kontaktaufnahme aussehen? (E-Mail, Telefon usw.)
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  6. Nennen Sie einen Vorteil und ein Risiko beim Einsatz von KI.
-

## Musterlösung

### Aufgabe 1 – Grundwissen

#### **Vertriebsintelligence:**

Nutzung von Daten, um passende Kunden zu finden und gezielt anzusprechen.

#### **KI hilft bei:**

- Finden von neuen Kunden
- Schreiben von E-Mails
- Automatischen Erinnerungen (Follow-Ups)

#### **Vorteile für Dialogspezialisten:**

- Zeitersparnis
  - Bessere Organisation
  - Mehr Zeit für persönliche Gespräche
-

## Aufgabe 2 – Praxis

### **Zielgruppe finden:**

Apollo.io bietet Filter nach Branche, Position und Unternehmensgröße. So können gezielt IT-Leiter gesucht werden.

### **Ablauf der Kontaktaufnahme:**

1. Personalisierte E-Mail senden
2. Nach einigen Tagen erinnern (Follow-Up)
3. Telefonisch nachfassen
4. Termin vereinbaren

### **Vorteil und Risiko:**

Vorteil: Schnellere und einfachere Kundenakquise

Risiko: Nachrichten wirken unpersönlich oder Datenschutzprobleme

---

### Einfaches Fazit

KI unterstützt den Dialogspezialisten bei der Arbeit.  
Sie ersetzt ihn nicht, weil persönliche Gespräche weiterhin wichtig sind.