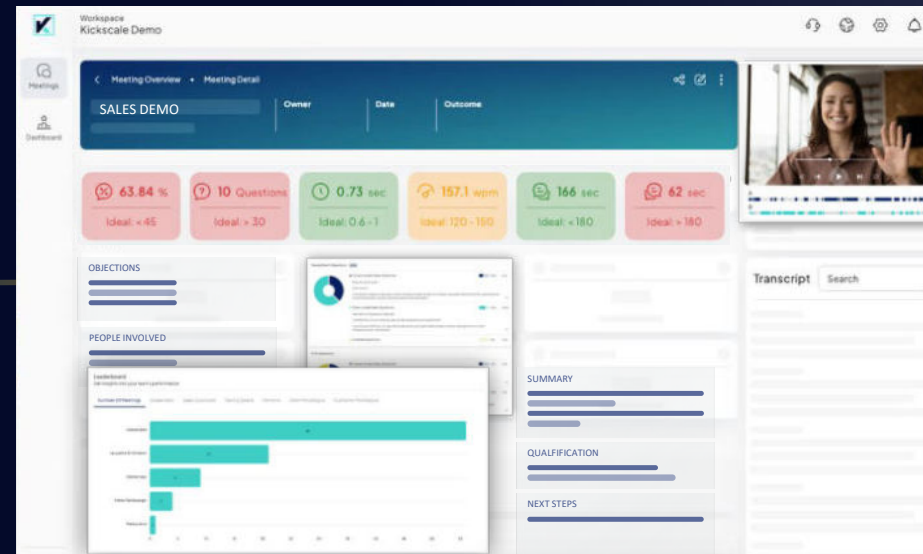
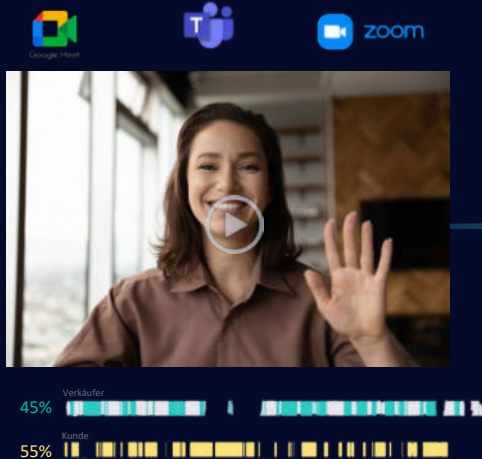


# WAS WILL DER KUNDE WIRKLICH?

## VERKAUFGESPRÄCHE MIT KI ANALYSIEREN UND VERBESSERN



# KICKSCALE BIETET KRITISCHE KUNDENEINBLICKE UND STEIGERT DIE VERTRIEBSEFFIZIENZ



80+ B2B Unternehmen  
vertrauen uns



5+ Jahre am Markt  
Seit 2023 mit Software



25.000+ Gespräche analysiert  
inklusive Dialekte



Einblicke für alle Abteilungen  
Verkauf, Kundenberatung, Marketing,  
Produktentwicklung, Unternehmensleitung





KUNDENEINBLICKE  
IM VERTRIEB

66%

DER ZEIT NICHT IM VERKAUF  
ADMIN, FOLLOW-UPS, CRM, INTERNES, ...



NUR  
34% AKTIVE  
VERKAUFSZEIT  
BEIM KUNDEN

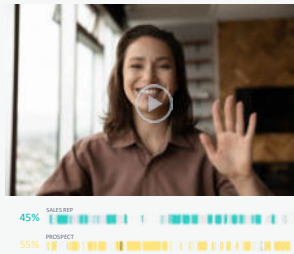


# UNSERE LÖSUNG

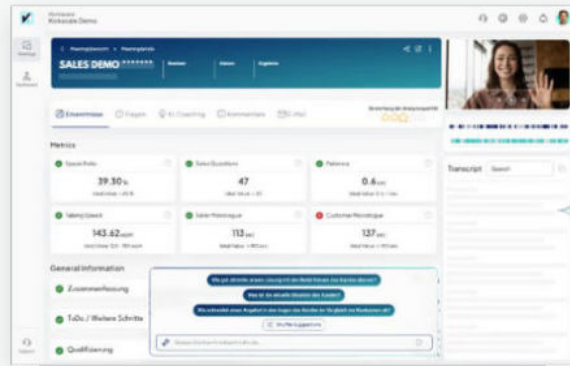
## APP.KICKSCALE.COM



**1**  
AUFZEICHNEN  
von Kundengesprächen



**2**  
EINBLICKE  
inkl. detaillierter Analyse



**3**  
DATENABGLEICH  
automatisch mit anderen  
Systemen



- HubSpot CRM Connection
- Microsoft Dynamics CRM CRM Connection
- Pipedrive CRM Connection
- Close.io CRM Connection
- Salesforce CRM Connection
- Zoho CRM CRM Connection

**4**  
STRATEGISCHE ANALYSEN VON  
1.000+ GESPRÄCHEN  
Umfassende Berichte über alle Gespräche.  
Daten für strategische Entscheidungen.

CATEGORY	IN DEPTH DESCRIPTION OF INSIGHT	# OF MEETINGS THIS APPEARED IN
Most important Features		88 %
Avg. Available Budget		56 %
Common Needs		73 %
Current Solution		26 %

# AUSWIRKUNGEN

OHNE  
KICKSCALE



MIT  
KICKSCALE



**KUNDEN-  
DATEN**

**ZEIT FÜR  
VERKAUF**



< Meeting Overview • Meeting Detail

# Product Demo - German

Sales



**Date & Time**  
24 Oct 2024, 15:10

**CRM**  
Not Synced

Overview Insights Questions Coaching Notes

Analysis Quality Rating  
☆☆☆☆☆

<b>49.15 %</b> Ideal: < 45	<b>29 Questions</b> Ideal: > 30	<b>0.62 sec</b> Ideal: 0.6 - 1	<b>153.3 wpm</b> Ideal: 120 - 150	<b>97 sec</b> Ideal: < 180	<b>125 sec</b> Ideal: > 180
-------------------------------	------------------------------------	-----------------------------------	--------------------------------------	-------------------------------	--------------------------------

## Summary

- Billigung der Gesprächsaufzeichnung und Diskussionszusammenfassung
- Ziel: Effizienzsteigerung des Vertriebsteams bei Bitmovin
- Leitung des Inside Sales Teams mit 13 Vertriebsmitarbeitern, die virtuell verkaufen

## Next Steps

- Der Verkäufer wird das Meeting-Recording und die Zusammenfassung zuschicken.
- Der Kunde testet Kickscale für sich selbst mit ein oder zwei Meeting-Aufzeichnungen.
- Ein Feedbackgespräch wird für nächsten Freitag, gleiche Zeit, vereinbart.

## E-Mail Follow-up Draft

[Edit Draft Template](#)

Paragraph **B** *I*

Lieber Gerald,

Vielen Dank nochmals für deine Zeit für unser Gespräch. Es war sehr spannend, mehr über dich und dein Unternehmen zu erfahren. Während unserer Unterhaltung hast du einige deiner Herausforderungen und Anforderungen vorgestellt.

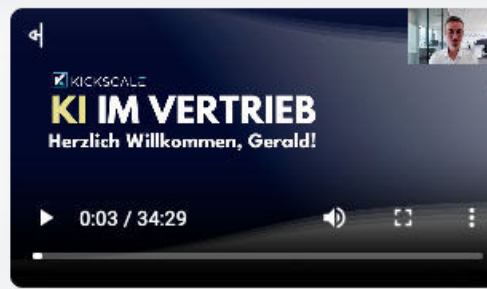
Nachfolgend findest du eine kompakte Zusammenfassung zur Durchsicht und zum Teilen:

### Aktueller Status und Herausforderungen:

- Expansion Richtung Amerika mit hoher Meeting- und Kundeninteraktion
- Virtuelle Verkaufsgespräche mit Teams, Zoom etc.
- Manuelle Nachbearbeitung und Dokumentation der Meetings im CRM
- Manuelle Quartalsanalysen mit dem Team

### Gewünschter Zustand und Ziele:

- Optimierung der Vertriebseffizienz
- Reduktion des Zeitaufwands für administrative Aufgaben
- Verbesserte Dokumentation und Analyse von Verkaufsgesprächen
- Nahtlose Integration in bestehende CRM-Systeme



Jacqueline AL - Tameemi

Gerald Zankl

Notes

## Transcript

- Gerald Zankl | 00:01**  
Freut mich auch. Ja super. Also bin schon sehr gespannt, was ihr mir heute zeigt.
- Jacqueline AL - Tameemi | 00:08**  
Ja super, ich freue mich auch. Bin auch schon sehr, sehr gespannt darauf, dich und dein Unternehmen kennenzulernen. Wie war deine Woche soweit du gut.
- Gerald Zankl | 00:17**  
Es ist viel weitergegangen. Haben ja gerade Expansion auch Richtung Amerika. Ja, geht viel dahin. Es ist natürlich der September immer eine echt heftige Zeit, eine gute Zeit und ja, schaut gut aus. Quartal passt auch ganz gut und freue mich auf die nächste, aufs nächste Quartal schon. Ich bin immer September, Oktober, November sind im Sales, weißt eh wahrscheinlich selbst immer super spannende Monate. Komme auch gerade von einer Messe aus Amsterdam. Super Kundenfeedback. Ja, passt soweit gut bei dir.
- Jacqueline AL - Tameemi | 00:48**  
Freut mich sehr. Ja, du ähnlich, also ähnlich wie

Ask AI anything about this meeting...



< Meeting Overview • Meeting Detail

Product Demo - German  
Sales



Date & Time  
24 Oct 2024, 15:10

CRM  
Not Synced



Kickscale  
**KI IM VERTRIEB**  
Herzlich Willkommen, Gerald!

0:03 / 34:29

Overview Insights Questions Coaching Notes

Analysis Quality Rating  
☆☆☆☆☆



Jacqueline AL - Tameemi

Gerald Zankl

Wie wahrscheinlich ist es, dass Gerald Kunde von Jacqueline wird?

Basierend auf der Verkaufsunterhaltung zwischen Gerald und Jacqueline ist es wahrscheinlich, dass Gerald Kunde von Jacqueline wird. Hier sind einige Faktoren, die darauf hinweisen:

- Interesse an der Lösung:** Gerald hat ein echtes Interesse an der vorgestellten Lösung gezeigt. Er sieht den Vorteil in der Zeitersparnis und Effizienzsteigerung, die die Plattform bieten könnte.
- Positives Feedback:** Gerald hat bereits positive Rückmeldungen zum Produkt gegeben und sieht den potenziellen Mehrwert für sein Team.
- Konkretisierung der nächsten Schritte:** Beide Parteien haben konkrete nächste Schritte besprochen, insbesondere den Test der Plattform.
- Offenheit für Weiteres:** Gerald ist bereit, die Lösung mit seinem Chef zu besprechen und zu prüfen, wie es seinem Team helfen kann.
- Nächster Termin vereinbart:** Ein weiteres Treffen ist bereits für nächste Woche geplant, was darauf hindeutet, dass das Interesse aufrechterhalten wird und sie den Fortschritt diskutieren wollen.

Zusammengefasst scheint es, dass Gerald ernsthaft in Betracht zieht, das Produkt zu nutzen, insbesondere nach erfolgreichem Test und möglicher interner Überzeugungsarbeit.

bin schon sehr

38

in auch schon sehr, dein Unternehmen Woche soweit du

ien ja gerade

ika. Ja, geht viel

immer immer eine

und ja, schaut gut

it und freue mich

luartal schon. Ich

; November sind im

selbst immer super

ch gerade von einer

undenfeedback.

48

also ähnlich wie

- Meetings
- Dashboards
- Reports
- Playbooks
- Schedule Notetaker

- Referral
- Support



# TEAM

## MANAGEMENT



GERALD ZANKL

Gerald Zankl, CEO

Ehemaliger Verkaufsleiter eines Unternehmens mit > €20 Mio.



MARKUS JENUL

Markus Jenul, CMO

Ehemaliger Marketingleiter eines Unternehmens > €20 Mio.



FABIAN RIEDLSPERGER

Fabian Riedlsperger, CTO

Forschungspartner der TU Graz und Experte im Bereich KI



HERWIG GANGL

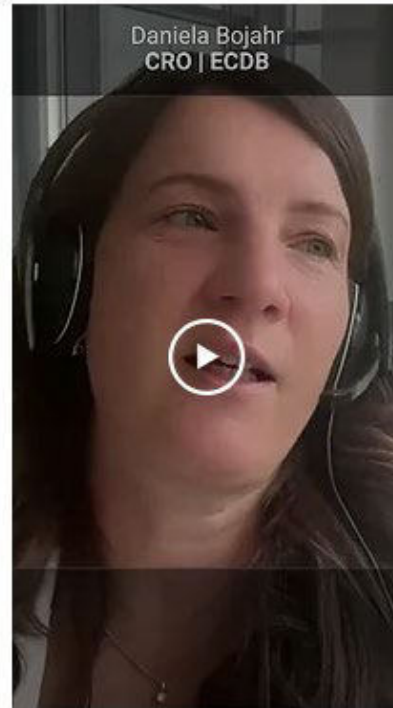
Herwig Gangl, COO

Ehemaliger Partner bei PWC und Ex-Vice President IBM

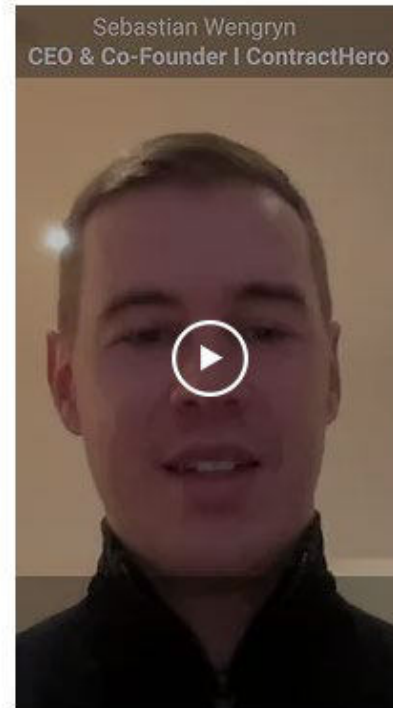
# UNSERE KUNDEN LIEBEN UNS UND NUTZEN UNSER PRODUKT TÄGLICH



**60-80% WENIGER ZEIT  
AUF FOLLOW-UPS NACH  
VERKAUFGESPRÄCHEN**



**+50%  
PRODUKTIVERES  
SALES TEAM DANK KI**



**MEHR  
ABSCHLÜSSE DURCH  
KI IM VERTRIEB**



**SCHNELLERE FOLLOW-  
UPS & STEIGERUNG  
DER EFFIZIENZ**



# MEHR UMSATZ UND MEHR KUNDEN DURCH ANALYSE VON VERKAUFSGESPRÄCHEN.

Wir sind der Marktführer in Deutschland,  
Österreich und Schweiz für  
Gesprächsanalysen.



VIELEN DANK!

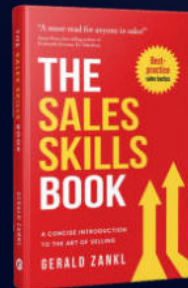
Bonusmaterial:

1



LEARNINGS AUS 20.000  
MEETINGS

2



SALES BUCH AUS  
10+ JAHRE VERTRIEB



GERALD ZANKL  
[www.kickscale.com/de](http://www.kickscale.com/de)





# KI-Pitching

