

Modul 5: KI im Marketing & Vertrieb

+41%

**mehr Umsatz durch
KI-personalisierte E-Mails**

📅 14. Oktober 2025

⌚ 17:00 - 18:00 Uhr

♾ Eine KI-Automatisierung in 7 Tagen aktivieren



Ihre Roadmap für heute

60 Minuten, die Ihr Marketing verändern werden

01



Lead-Generierung

KI-gestützte Analyse und Bewertung von Leads. ChatGPT für LinkedIn-Profile, Predictive Lead Scoring.

02



E-Mail-Automation

Automatisierte Kundenansprache mit Brevo und HubSpot. Personalisierte Sequenzen, die konvertieren.

03



Erfolgsmessung

KI-Analytics mit Google Analytics 4. Predictive Insights und klare KPIs für messbaren Erfolg.



Ihr Nutzenversprechen

Eine KI-Automatisierung in 7 Tagen aktivieren und messbar mehr Conversions erzielen – ohne Budget, ohne IT-Team

Die KI-Marketing-Revolution

Situation

KMU machen Marketing überwiegend manuell – hoher Zeitaufwand, geringe Personalisierung, begrenzte Reichweite.

Complication

KI steigert **Conversion um 13-41%** und spart bis zu **50% Zeit**, aber der Einstieg wirkt kompliziert und überfordernd.

Question

Wie starte ich mit **3 kostenlosen Tools** und sehe erste Erfolge in **7 Tagen** – ohne IT-Team, ohne Budget?

Answer

Triple-Focus auf Lead-Generierung, E-Mail-Automation und Conversion-Prognosen – heute live implementiert, morgen anwendbar.

✖ Vorher: Manuelles Marketing

Conversion-Rate

2%

Zeitaufwand/Woche

8h

Personalisierung

Keine



✓ Nachher: KI-Automation

Conversion-Rate

15%

(+650%)

Zeitaufwand/Woche

1h (-87%)

Personalisierung

**Voll
automatisiert**

Ihr Triple-Focus für KI-Marketing

Drei Säulen für messbaren Erfolg – heute implementiert, morgen produktiv

01



Lead-Generierung

ChatGPT + LinkedIn

Qualifizierte Kontakte automatisch identifizieren und bewerten

- ✓ LinkedIn-Profile analysieren
- ✓ Kaufbereitschafts-Score 1-10
- ✓ Priorisierung nach Potenzial
- ✓ Zeitersparnis: 70%

02



E-Mail-Automation

Brevo / HubSpot

Personalisierte Sequenzen, die automatisch konvertieren

- ✓ 3-Mail-Sequenzen automatisiert
- ✓ Hyperpersonalisierung mit KI
- ✓ DSGVO-konform (EU-basiert)
- ✓ Conversion: +94% möglich

03



Conversion-Prognosen

Google Analytics 4

KI-gestützte Vorhersagen für datenbasierte Entscheidungen

- ✓ Automated Insights aktivieren
- ✓ Predictive Analytics nutzen
- ✓ Prognose-Genauigkeit: 70-85%
- ✓ ROI messbar machen

Lead-Generierung mit KI

Guided Path

3-Schritte-Start

1 LinkedIn-Profil analysieren

ChatGPT mit Prompt füttern und Lead-Qualität bewerten lassen

Analysiere das LinkedIn-Profil [URL] für B2B-Lead-Scoring. Bewerte Kaufbereitschaft 1-10 und nenne 3 nächste Schritte.

2 Kaufbereitschafts-Score ermitteln

KI liefert Score 1-10 basierend auf Position, Aktivität, Branche

3 Nächste Schritte definieren

Leads mit Score >7 priorisieren und personalisierte Ansprache vorbereiten

Explorative Path

Fortgeschrittene

Challenge

Richte ein vollautomatisches Predictive Lead Scoring System ein

HubSpot AI: Predictive Lead Scoring mit historischen Daten

Apollo.io: Sales Intelligence & Lead-Anreicherung

LinkedIn Sales Navigator: Erweiterte Suchfilter



Erfolgskriterien:

- ✓ Lead-Score 1-10 für jeden Kontakt
- ✓ Automatische Priorisierung (Score >7)
- ✓ Zeitersparnis: 70% weniger manuelle Arbeit
- ✓ Höhere Conversion durch bessere Qualifizierung

E-Mail-Automation & Personalisierung

💡 Ihre Tool-Optionen: Brevo vs. HubSpot

Brevo

- ✓ **Kostenlos** bis 300 E-Mails/Tag
- ✓ **DSGVO-konform**, EU-basiert
- ✓ KI-gestützte Personalisierung
- ✓ Email, SMS, WhatsApp, Chat

HubSpot Free

- ✓ **Kostenlose Version** verfügbar
- ✓ AVV für DSGVO-Konformität
- ✓ **Predictive Lead Scoring**
- ✓ Umfangreiches CRM-System

☰ Die 3-Mail-Sequenz (Best Practice)

- 1 Erstkontakt (Tag 0):** Persönliche Vorstellung mit Branchenbezug, Pain Point ansprechen
- 2 Vertiefung (Tag 3):** Fallbeispiel aus ähnlicher Branche, konkrete Lösung präsentieren
- 3 Call-to-Action (Tag 7):** Klares Angebot, zeitlich begrenzt, einfacher nächster Schritt

✍ Automatisierungs-Trigger

- Trigger-Beispiel:** "Neuer Lead mit Score >7" → Automatischer Start der personalisierten 3-Mail-Sequenz

Conversion-Benchmarks 2025

2-5%

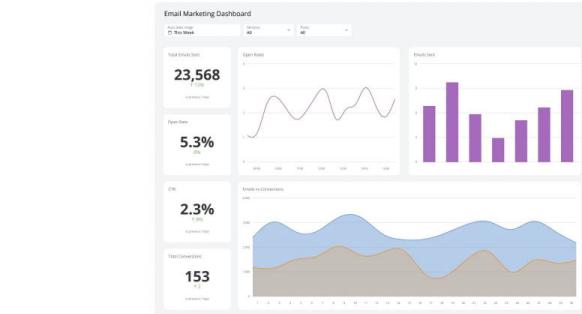
Standard E-Mail Conversion-Rate

bis +94%

Höhere Conversion bei KI-generierten E-Mails

>25%

Ziel-Öffnungsrate (Durchschnitt: 20%)



DSGVO-Konformität: Beide Tools sind DSGVO-konform nutzbar. Wichtig: Keine echten Kundendaten in Demos verwenden.

EU-basierte Server | Datenschutz garantiert

Erfolgsmessung mit KI-Analytics

Google Analytics 4 macht Ihre Marketing-Erfolge sichtbar und vorhersagbar

Automated Insights

Machine Learning generiert automatisch Erkenntnisse aus Ihren Daten. Das System lernt, welche Insights für Sie relevant sind.

Predictive Analytics

Vorhersage von Conversion-Wahrscheinlichkeiten mit **70-85% Genauigkeit**. Erkennen Sie, welche Leads konvertieren werden.

Intelligentes Ranking

KI priorisiert die wichtigsten Metriken und Trends automatisch – Sie sehen sofort, was zählt.

Conversion-Rate

Primär-KPI

Lead-Score

Qualität

ROI

Rentabilität

Time-to-Conversion

Geschwindigkeit

Quick-Setup in 5 Schritten

- 1 Google Analytics 4 Property erstellen
- 2 Conversion-Events definieren (z.B. Formular-Submit)
- 3 KI-Insights in den Einstellungen aktivieren
- 4 Predictive Metrics einschalten (mind. 1000 Events nötig)
- 5 Dashboard mit wichtigsten KPIs erstellen

Ihr Branchen-Szenario

Wählen Sie Ihr Business-Szenario und designen Sie Ihre KI-Automatisierung – konkret für Ihre Branche



Handwerk & Bau

Anfragen von der Website automatisch qualifizieren und intelligentes Follow-up starten

Tool-Kombination

- ChatGPT für Anfrage-Analyse
- Brevo für E-Mail-Sequenzen
- GA4 für Conversion-Tracking



B2B-Beratung

LinkedIn-Leads mit KI bewerten und personalisierte Outreach-Kampagnen automatisieren

Tool-Kombination

- ChatGPT + LinkedIn Sales Navigator
- HubSpot Free für Lead Scoring
- Brevo für Multi-Touch-Sequenzen



E-Commerce

Warenkorb-Abbrecher mit KI-E-Mails zurückholen und Produktempfehlungen personalisieren

Tool-Kombination

- Brevo AI für Personalisierung
- GA4 Predictive Analytics
- ChatGPT für Produktbeschreibungen



Peer-Sharing im Chat

Teilen Sie jetzt im Chat: Welches Szenario passt zu Ihnen? Welche Tool-Kombination werden Sie zuerst testen? (1 Satz genügt)

Von 0 auf Automation in 12 Minuten

Live-Implementation-Demo: Folgen Sie mit und richten Sie parallel Ihre erste KI-Automatisierung ein

0-3'

Lead-Gen-Setup

ChatGPT-Prompt für Lead-Analyse demonstrieren. Output: 5 LinkedIn-Profile → Kaufbereitschafts-Scores

3-8'

E-Mail-Automation-Setup

Brevo AI-Sequenz erstellen (3 E-Mails). Trigger: "Neuer Lead mit Score >7". Personalisierung: Branche, Pain Point, CTA

8-12'

Conversion-Prognose aktivieren

Google Analytics 4 → KI-Insights Dashboard. Prognose: "Diese 10 Leads werden in 7 Tagen konvertieren"

Checkpoint-Poll

Wer hat bereits ein Tool geöffnet?

A

B

C

D



Teilnehmer parallel

Während der Demo: Öffnen Sie Ihr bevorzugtes Tool und folgen Sie den Schritten mit. Keine Sorge, wenn Sie nicht mitkommen – das Handout enthält alle Details!

Pro-Tipp

Nutzen Sie die kostenlose Version der Tools für Ihre ersten Tests. Upgraden können Sie später, wenn Sie die Erfolge sehen.

Ihre nächsten Schritte

Der CTA-Dreiklang: Von der Theorie zur Praxis in 7 Tagen

Morgen

 10 Minuten

Analysieren Sie 5 Ihrer Leads mit ChatGPT und erstellen Sie eine Lead-Score-Liste

ChatGPT-Prompt vorbereitet

5 LinkedIn-Profile analysiert

Lead-Score-Liste erstellt

In 3 Tagen

 30 Minuten

Richten Sie Ihre erste 3-Mail-Sequenz in Brevo oder HubSpot ein und testen Sie mit 10 Kontakten

Tool-Account erstellt

3-Mail-Sequenz eingerichtet

Test mit 10 Kontakten gestartet

In 7 Tagen

 Follow-up

Messen Sie Ihre ersten Ergebnisse und teilen Sie Ihre Conversion-Rate in der Community

Conversion-Rate gemessen

Ergebnisse dokumentiert

Erfolg in Community geteilt



Gratitude-Closing



Wofür sind Sie heute dankbar?
(1 Wort im Chat)



Welches Tool werden Sie zuerst ausprobieren?



Was war Ihr größter Aha-Moment?