



all for one
Group

MITTELSTANDSFORUM 2020

Künstliche Intelligenz im Vertrieb? Wie Deal Intelligence und Pipeline Analysen in der Praxis helfen können

Ulla Lambauer, Project Manager / Cloud Expert, B4B Solutions



Maschinelles Lernen erfindet Unternehmen neu

60 %

der manuellen Aufgaben werden bis 2025 automatisiert sein

97 %

Genauigkeit der Bilderkennung heute (besser als die menschliche Rate 95%)

95,1 %

Spracherkennungsgenauigkeit heute (besser als die menschliche Rate 94,1%)

\$18 Mrd.

Markt für maschinelles Lernen in Unternehmen bis 2020

Automatisierung von Prozessen

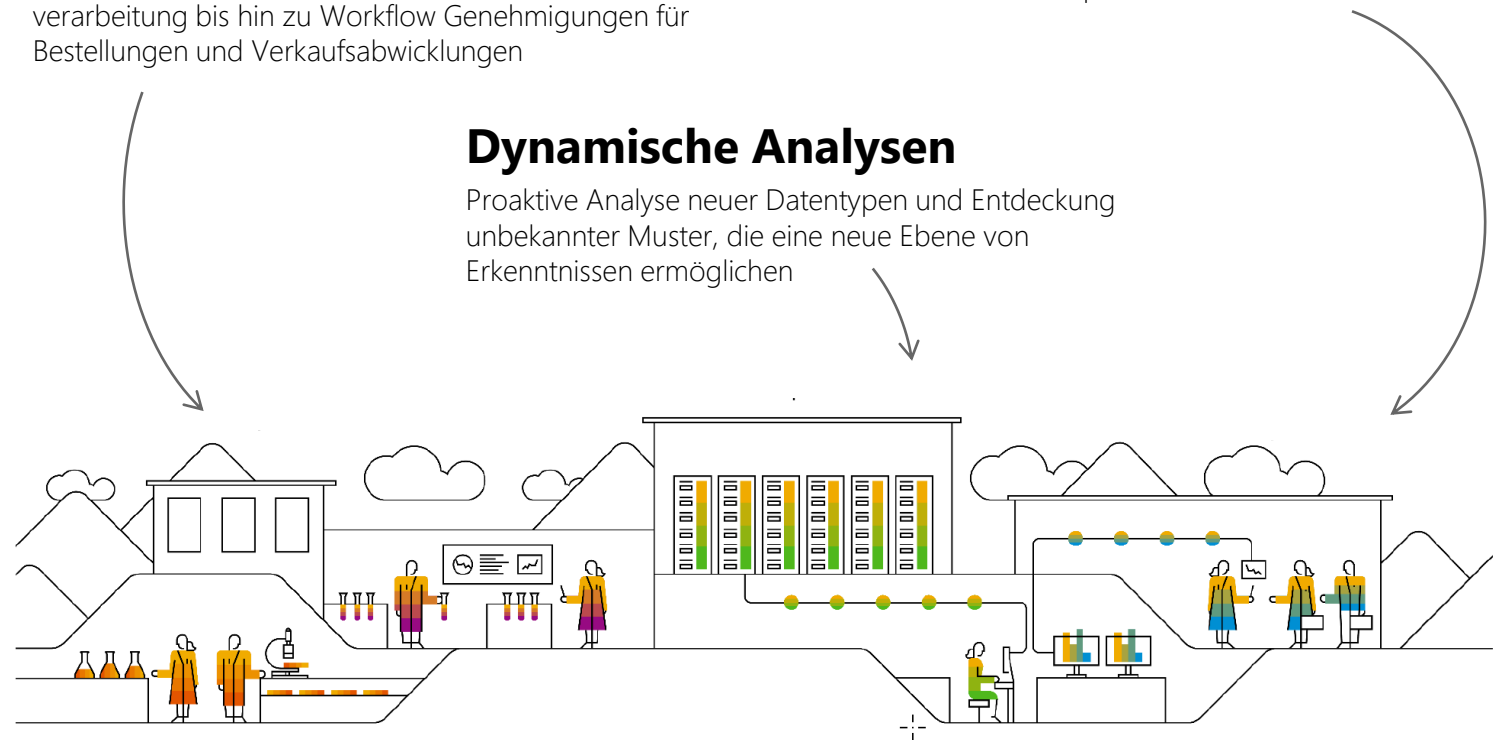
Vollständige Automatisierung von Geschäftsprozessen, von der Personalabteilung über die Zahlungsverarbeitung bis hin zu Workflow Genehmigungen für Bestellungen und Verkaufsabwicklungen

UX der nächsten Generation

Das Nutzererlebnis orientiert sich daran, wie Menschen im wirklichen Leben mittels Stimme, Bild und Messaging interagieren und steigert so die Unternehmensproduktivität

Dynamische Analysen

Proaktive Analyse neuer Datentypen und Entdeckung unbekannter Muster, die eine neue Ebene von Erkenntnissen ermöglichen





Ulla Lambauer

Project Manager / Cloud Expert



B4B Solutions GmbH
Liebenauer Hauptstraße 2-6
8041 Graz
b4b-solutions.com

T: +43316424100525
M: +4366488715274
E: Ulla.Lambauer@b4b-solutions.com

**HERZLICHEN
DANK** für Ihre
Aufmerksamkeit.



one idea ahead



Disclaimer

Die Informationen in diesen Unterlagen sind vertraulich und dürfen nicht ohne vorherige schriftliche Genehmigung durch All for One Group SE bekannt gegeben werden. Alle Texte, Bilder und Grafiken unterliegen dem Urheberrecht und anderen Gesetzen zum Schutz des geistigen Eigentums. Alle Rechte an diesen Unterlagen sind der All for One Group SE vorbehalten.

All for One Group SE stellt diese Unterlagen ohne jegliche Verpflichtung, Gewährleistung oder Garantie, weder ausdrücklich noch stillschweigend, zur Verfügung. All for One Group SE übernimmt keine Verantwortung für Fehler oder Irrtümer in diesem Dokument, es sei denn, derartige Schäden beruhen auf Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit. Der Inhalt dieser Unterlagen kann von All for One Group SE jederzeit geändert werden. Diese Unterlagen dienen ausschließlich informativen Zwecken und dürfen in keinen Vertrag aufgenommen, für Handelszwecke weiterverwendet oder an Dritte weitergegeben werden, soweit sie nicht für eine solche Verwendung gekennzeichnet sind oder eine vorherige schriftliche Genehmigung von All for One Group SE vorliegt.



SAP CX SalesCloud

Intelligent Sales Automation

- Deal Intelligence
- Pipeline Manager
- Pipeline Flow

Deal Intelligence

- Identify and prioritize hot deals. Predict the likelihood of closure
- Understand what are the key factors influencing the deal
- Avert deal disasters - Managers can get visibility into their team's pipelines without asking individual sales reps
- Key Insights - such as activity engagements, since how long the deal is in a status etc.

Pipeline Flow

Pipeline Manager

Filter by opportunity and product fields

Select a Territory to view

View the sum of opportunities by forecast category

Select a fiscal period

Select currency

Visualize pipeline by ML Score and amount

View opportunities based on applied filters



SAP CX SalesCloud

Deal Intelligence

Deal Intelligence

ID	Score	Account	Name	Close Date
47119	20	Delbont Industries	DMR- Oppty from Small Target Group New Lead Camp	08/08/20
47106	50	Delbont Industries	Opportunity for sales Q2-091	12/29/20
47101	18	Road Runner102 Inc	s4corp	12/25/20
46972	35	PUMP SKNN	MOUNTAIN BIKE PRODUCT	03/13/20
46971	74	PUMP SKNN	Bike Corp	01/30/20
46969	60	PUMP SKNN	New Bike Launch Jan	01/30/20
46968	71	PUMP SKNN	ASD Bikers Delhi Div	01/29/20
46966	37	PUMP SKNN	New Bike Model	02/20/20
46963	81	Delbont Industries	Q3 Oppty for water lifting pumps	08/14/20
46962	12	PUMP SKNN	ASD Bikers NGP	07/05/20
46961	45	PUMP SKNN	New Bike Launch	01/31/20
46959	13	PUMP SKNN	ASD Bikers Jaipur Div.	01/29/20
46958	17	PUMP SKNN	Oppo Bike World	07/03/20
46957	77	PUMP SKNN	ASD Bikers Vadodara Div	01/26/20
46955	21	PUMP SKNN	Bikes Oppo1	07/03/20
46954	20	PUMP SKNN	Bikes Opportunity	01/29/20

20 Opportunity Score

Less likely to win

Key Factors

- ↑ Days Since Last Update is 3
- ↑ Days Open is 45
- ↓ Number of Times Close Date Pushed is 6
- ↓ Sales Owner Win Rate is 76%

Activity Engagement

Received	0
Sent	0

Last Activity

24 Days to Close

- 0 Times Closing Date Pushed
- 3 Days in Develop value proposition Status

Amount Changed

↑ ↓ \$15K → \$5.6K

- Identify and prioritize hot deals. Predict the likelihood of closure
- Understand what are the key factors influencing the deal
- Avert deal disasters - Managers can get visibility into their team's pipelines without asking individual sales reps
- Key Insights - such as activity engagements, since how long the deal is in a status etc.



SAP CX SalesCloud

Pipeline Manager

Pipeline Manager

Filter by opportunity and product fields

Select a Territory to view

View the sum of opportunities by forecast category

Select a fiscal period

Select currency

Visualize pipeline by ML Score and amount

View opportunities based on applied filters

The screenshot displays the SAP Pipeline Manager interface. At the top, there are filters for Status (EMEA), Committed, Best Case, and Pipeline. The fiscal period is set to Q4 - 2020 (Jan 25 - Apr 24) and the currency is USD. Summary statistics are shown: Won \$2,485,400, Committed \$20,891,275, Best Case \$54,832,927, and Pipeline \$97,629,320. The main visualization is a bubble chart titled 'Opportunities (452)' showing Deal Score (0-100) on the y-axis and time (JAN, FEB, MAR, APR) on the x-axis. Below the chart is a table with columns: Opportunity, Account, Owner, Sales Phase, Forecast Category, Close Date, Expected Value, Total Negotiated Value, and Deal Score. The table lists four opportunities with their respective details and deal scores.

Opportunity	Account	Owner	Sales Phase	Forecast Category	Close Date	Expected Value	Total Negotiated Value	Deal Score
Trumpf GmbH + Co KG - Cloud-A...	Trumpf GmbH + Co KG	Benjamin Schnauer	Proposal	Best Case	Apr 10, 2020	€20,000	€20,000	63
Home Retail Group PLC-OPP-334...	Home Retail Group PLC	Jonathan Scott	Prospecting	Committed	Feb 22, 2020	€20,000	€20,000	31
Union Trustee Limited Storage - D...	Union Trustees Ltd.	Uzo Atugbokoh	Proposal	Best Case	Feb 12, 2020	\$5,000		14
SAP HANA System - DR-2411414	GEDIA Gebrüder Dingerkus GmbH	Michael Closs	Prospecting	Committed	Feb 21, 2020	€300,000	€300,000	97



SAP CX SalesCloud

Pipeline Flow

Pipeline Flow

