

SiDo – Consulting GmbH

Erschließen von zusätzlichem Geschäftspotenzial

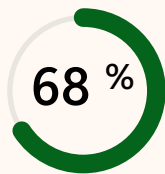
mit Microsoft 365 Copilot

 Microsoft 365

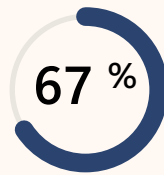


Einleitung

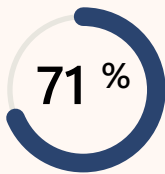
In den letzten Jahren berichten wachsende Unternehmen, dass die Arbeit so schnell zunimmt, dass ihre Mitarbeitenden nicht mehr in der Lage sind, Schritt zu halten.



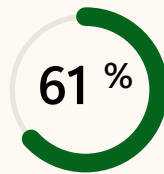
68 % der Befragten geben an, dass sie mit dem Tempo und dem Arbeitsvolumen zu kämpfen haben. 46 Prozent fühlen sich ausgebrannt.¹



67 % der SMBs tun sich schwer damit, innovativ zu sein oder strategisch zu denken.¹



71 % der SMBs fehlt es an Energie, ihre tägliche Arbeit zu erledigen, und mehr als die Hälfte benötigt mehr Zeit, um konzentriert zu arbeiten.¹



61 % der SMBs sind der Meinung, dass sie zu viel Zeit mit der Suche nach benötigten Daten oder Informationen verbringen.¹

1. "2024 Work Trend Index-Jahresbericht", Microsoft, 2024

80%

Diese Trends haben dazu geführt, dass 80 Prozent der Mitarbeitenden ihre eigene KI mit zur Arbeit bringen.¹ Unternehmen benötigen jedoch eine kohärente KI-Plattform, die ihr gesamtes Unternehmen unterstützt, um den größtmöglichen Nutzen zu erzielen und ihre sensiblen Daten zu schützen.

Unterstützen Sie Ihre Mitarbeitenden mit dem KI-Assistenten bei der Arbeit: Microsoft 365 Copilot

Microsoft 365 Copilot steigert die Produktivität und Kreativität und hilft Ihnen, einen höheren Mehrwert und Chancen für Ihr Unternehmen zu erschließen.

Als Ihr KI-Assistent bei der Arbeit automatisiert Microsoft 365 Copilot Geschäftsprozesse über alle Funktionen hinweg, einschließlich Vertrieb, Marketing, Personalwesen (HR), Rechtsabteilung, Finanzen und Kundendienst.* So können Sie und Ihr Team sich auf das Wachstum Ihres Unternehmens und die sichere Skalierung konzentrieren, während Sie die Kontrolle über Ihre Geschäftsdaten behalten.

*Für weitere Informationen darüber, wie Microsoft 365 Copilot Ihre Finanz- und Rechtsabteilung unterstützen kann, wenden Sie sich bitte an unser Team.

2. SMB Copilot für Microsoft 365 – Early Adopter Insights der Research + Insights Hyper Targeted Research Platform.

Nutzen Sie die Vorteile

In diesem E-Book sehen wir uns an, wie Sie mit SiDo – Consulting die Vorteile von Microsoft 365 Copilot in folgenden Bereichen nutzen können:

1. [Vertrieb](#)
2. [Marketing](#)
3. [Personalwesen](#)
4. [Kundendienst/Customer Service](#)

76 %

der SMB-Benutzenden geben an, dass Microsoft 365 Copilot ihre Erwartungen erfüllt oder übertrifft.²

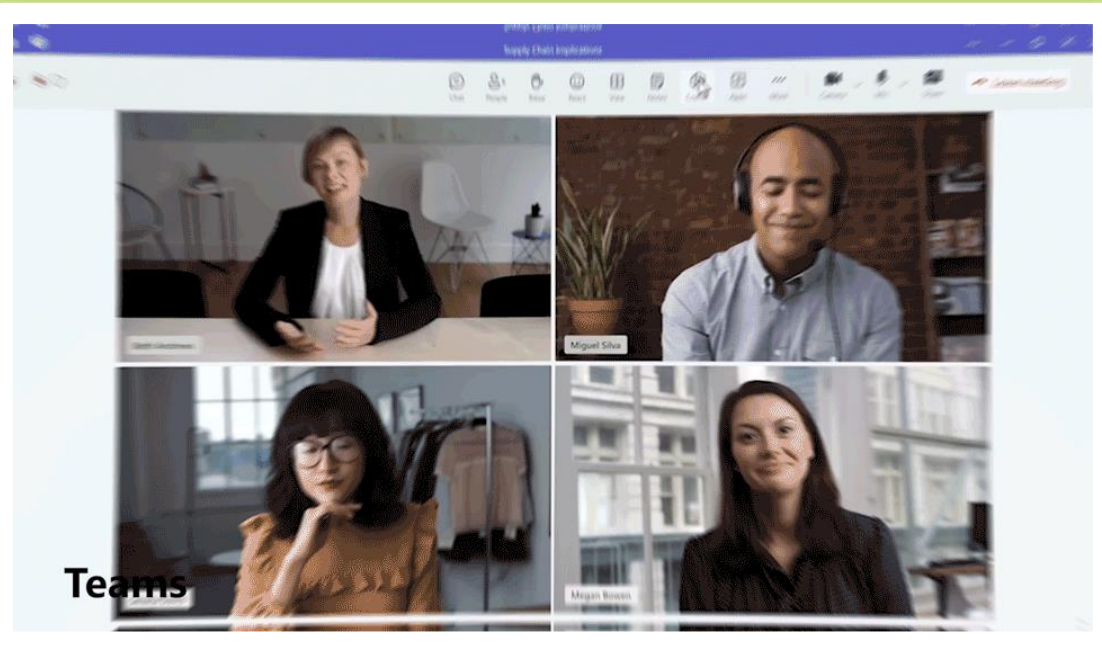
63 %

der SMB-Benutzenden nutzen Microsoft 365 Copilot, um Inhalte zusammenzufassen – von E-Mails und Folien bis hin zu Daten und Chats.²

62 %

der SMB-Benutzenden geben an, dass Microsoft 365 Copilot ihnen hilft, schneller einen guten ersten Entwurf zu erstellen.²

Vertrieb



Beispiele für Verkaufs-Prompts in Microsoft 365 Copilot:

- Fasse die Vertriebszahlen für diese Woche im Vergleich zu unseren Zielen zusammen.
- Generiere eine Liste unserer leistungsstärksten Produkte in diesem Quartal und der festgestellten Trends.
- Erstelle einen Bericht zum aktuellen Status unserer wichtigsten Kunden-Accounts, einschließlich aller ausstehenden Maßnahmen oder Follow-ups.

Vertriebsmitarbeitende verbringen durchschnittlich 440 Stunden pro Jahr damit, die richtigen Inhalte zu finden, die sie mit Interessenten und Kunden teilen können.³ Microsoft 365 Copilot unterstützt Vertriebsteams dabei, administrative und sich wiederholende Aufgaben zu erledigen, von der Durchführung von Branchenrecherchen bis hin zur Erstellung personalisierter Angebote. Dadurch sparen sie Zeit und können sich auf den Aufbau intensiverer Beziehungen, die Optimierung ihrer Pipeline und den Abschluss von Geschäften konzentrieren.

Mehr Gelegenheiten geschaffen

Bereiten Sie sich mit maßgeschneiderten Fragen und Inhalten für die Branche, die Unternehmensgröße und die Herausforderungen der jeweiligen Kunden besser auf Sitzungen zur Szenarioerkennung vor.

Auftragsvolumen steigern

Erstellen Sie mit Copilot Diagramme und Präsentationsinhalte, um den Wert des Angebots anhand der Kundendaten zu präsentieren und so mehr höherwertige Geschäfte abzuschließen.

Die Gewinn-/Abschlussrate steigern

Schenken Sie Kunden in Besprechungen Ihre volle Aufmerksamkeit, während Copilot Notizen macht. Weisen Sie Copilot an, sich anhand dieser Notizen bei der Erstellung des Angebots auf die wichtigsten Informationen zu konzentrieren und gezielte Angebote zu erstellen.

Die Kundenbindung verbessern

Pflegen Sie starke Kundenbeziehungen nach dem Verkauf, indem Sie mit Copilot eine personalisierte Kommunikation generieren, Kundendaten mit Serviceabteilungen teilen und Stimmungsanalysen zur Kundenkommunikation durchführen, um Probleme schnell zu lösen.

Lean-Marketing-Teams übernehmen mehrere Aufgaben und versuchen, aggressive Ziele zu erreichen, um das Unternehmenswachstum zu fördern. Von der Entwicklung strategischer Marketingpläne über die Zusammenarbeit mit anderen Teams bis hin zum Verfassen von Texten – Microsoft 365 Copilot arbeitet mit Marketingteams zusammen, damit sie sich darauf konzentrieren können, Ideen in qualifizierte Geschäftschancen zu verwandeln.

Die Anzahl der generierten Leads steigern

Verwenden Sie Copilot, um Marktforschung zu betreiben, Trends zu entdecken und die Märkte mit den besten Chancen zu identifizieren, die mit maßgeschneiderten wettbewerbsfähigen Angeboten und Inhalten angesprochen werden können.

Die Ausgaben für Agenturen reduzieren

Optimieren Sie die Budgetausgaben, indem Sie zuvor ausgelagerte Arbeiten wieder intern abwickeln. Erstellen Sie dafür mit Copilot schnell hochwertige, maßgeschneiderte Inhalte.

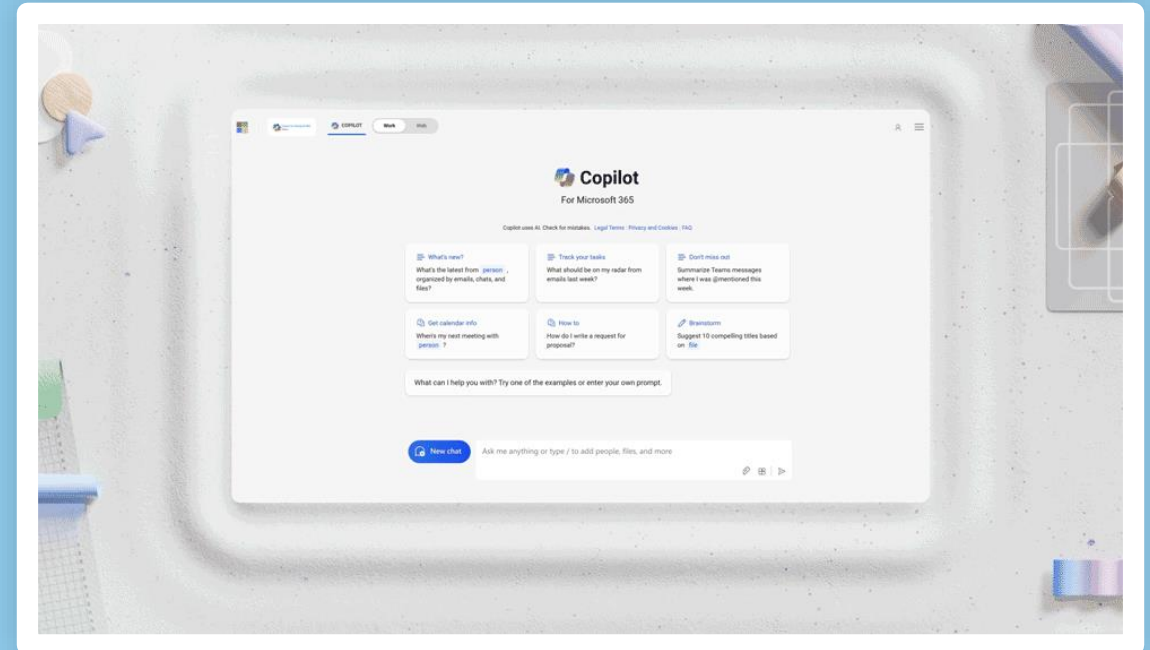
Die Kundenbindung verbessern

Unterstützen Sie Kunden nach dem Verkauf mit von Copilot generierten Inhalten, die ihre Branche, ihre Benutzenden und ihre Ziele ansprechen, während sie das Produkt verwenden.

Die Mitarbeiterbindung stärken

Reduzieren Sie das Risiko von Burnout und Frustration bei Ihren Mitarbeitenden, indem Sie Copilot als KI-Assistenten bereitstellen, um zeitaufwändige und sich wiederholende Aufgaben zu rationalisieren, damit sich Ihre Mitarbeitenden auf die wichtigsten Arbeiten konzentrieren können.

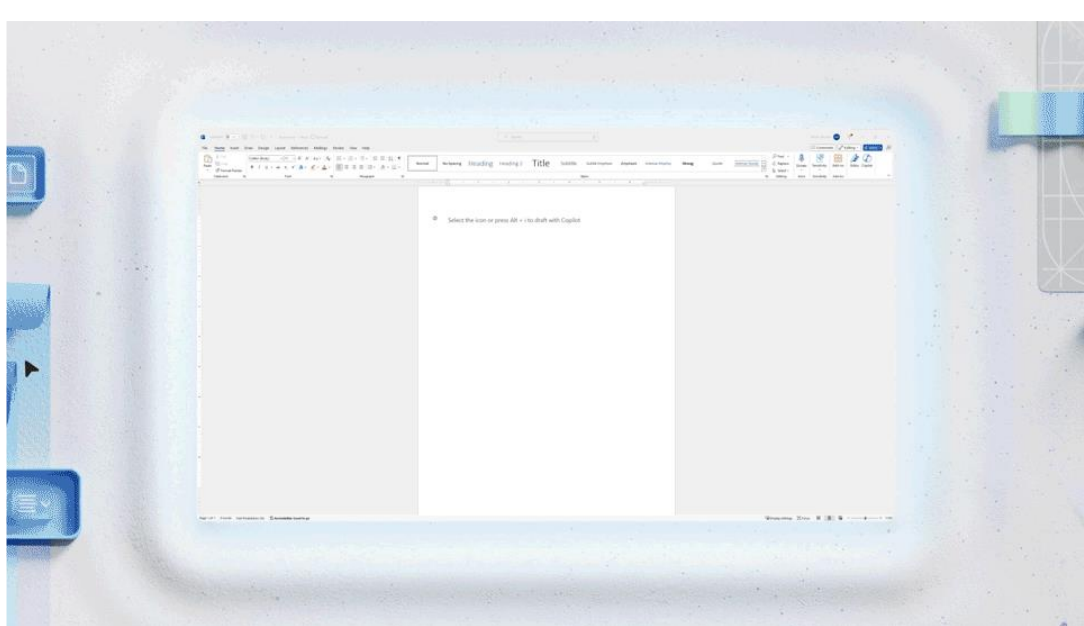
Marketing



Beispiele für Marketing-Prompts in Microsoft 365 Copilot:

- Analysiere die Leistung unserer neuesten Marketingkampagne und hebe die wichtigsten Kennzahlen hervor: ROI, Interaktionsraten und Konversionsraten.
- Generiere einen Social-Media-Content-Kalender für den nächsten Monat. Füge wichtige Daten, Themen und Inhaltsbeispiele für unsere Beiträge hinzu.
- Erstelle eine Wettbewerbsanalysebericht, der die neuesten Marketingstrategien und Kampagnen für die wichtigste Konkurrenz enthält.

Personalwesen/HR



Beispiel für HR-Prompts in Microsoft 365:

- Fasse die Ergebnisse der aktuellen Umfrage zur Mitarbeiterinteraktion zusammenfassen und hebe die wichtigsten Problembereiche und mögliche Gegenmaßnahmen hervor.
- Erstelle einen Trainingsplan für das nächste Quartal. Füge obligatorische Compliance-Trainings und berufliche Entwicklungsmöglichkeiten hinzu.
- Erstelle einen Bericht über den aktuellen Stand der Rekrutierungsmaßnahmen, einschließlich offener Stellen, Bewerber-Pipeline und Metriken für die Zeit bis zur Einstellung.

Das HR-Team benötigt eine Lösung, die es ihm ermöglicht, Top-Talente schnell zu identifizieren und einzustellen sowie ein effektives Onboarding und Training zu entwickeln, damit die Mitarbeitenden schneller Ergebnisse erzielen können. Copilot unterstützt Ihr HR-Team, indem es einen vereinfachten Zugriff auf Daten bietet, die Talentqualität verbessert, die Mitarbeiterzufriedenheit erhöht und die wichtigsten Leistungsindikatoren verbessert.

Die Zeit für das Onboarding von Mitarbeitenden reduzieren

Verkürzen Sie die Lernkurve für neue Mitarbeitende, indem Sie mit Copilot Trainingsleitfäden erstellen, Unternehmenshandbücher verbessern und regelmäßige Check-Ins versenden.

Mehr Support durch Agenten

Reduzieren Sie die Zeit, die das HR-Team mit der Beantwortung von Support-Tickets verbringt, indem Sie mit Copilot Self-Service-Optionen erstellen.

Die Problemlösungszeit verkürzen

Copilot ermöglicht es HR-Teams, schneller auf Probleme zu reagieren, die Mitarbeiterzufriedenheit zu steigern und den Fokus der Mitarbeitenden auf ihre Arbeit zu erhöhen.

Die Mitarbeiterbindung stärken

Reduzieren Sie die Komplexität alltäglicher Aufgaben und verbessern Sie die interne Kommunikation, um eine starke Unternehmenskultur und die Mitarbeiterbindung zu fördern.

43 Prozent der Kundendienstmitarbeitenden geben an, dass sie von der Anzahl der für ihre Arbeit erforderlichen Systeme und Tools überfordert sind.⁴ Mit Copilot, das direkt in die Desktops der Mitarbeitenden eingebettet ist, müssen sie weniger Zeit mit der Suche nach Antworten verbringen und können abteilungsübergreifend zusammenarbeiten.

Die durchschnittliche Lösungszeit reduzieren

Kundendienst-Teams können mit Copilot schnell Antworten finden, Kundeninformationen abrufen und Antworten verfassen, wodurch die Problemlösungszeit verkürzt und die Kundenzufriedenheit verbessert wird.

Die Anzahl der von Agenten bearbeiteten Anrufe optimieren

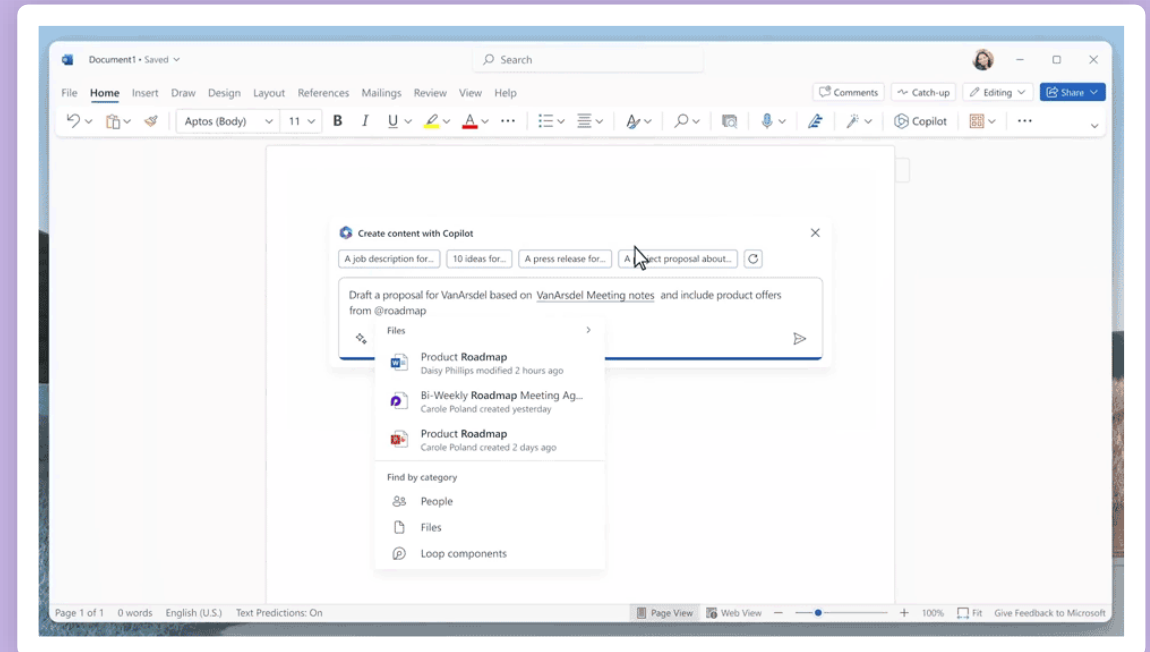
Entwickeln Sie mit Copilot Self-Service-Optionen für Kunden mithilfe von Suchen in natürlicher Sprache oder automatisierter Anrufsysteme. Diese Lösungen können die Anzahl der Anrufe verringern, für die ein Kundendienst-Mitarbeitender erforderlich ist.

Servicequalität und Kundenzufriedenheit steigern

Steigern Sie die Kundenzufriedenheit, indem Sie mit Copilot KI-Unterstützung in Echtzeit für eine schnellere Problemlösung bereitstellen, personalisierte E-Mail-Antworten auf der Grundlage früherer Kundeninteraktionen und -daten generieren, Kundenfeedback analysieren und es den Mitarbeitenden ermöglichen, sich auf die Bereitstellung hochwertiger Interaktionen zu konzentrieren.

4. „The Connected Rep. Deliver better customer service by enabling reps with technology.“, Gartner, 2023

Kundendienst/ Customer Service



Beispiel für Kundendienst-Prompts in Microsoft 365 Copilot:

- Entwirf eine Outlook-Antwort, die die Falldetails aus dem CRM und eine Einladung zur Teams-Besprechung enthält, um das Kundenproblem zu diagnostizieren.
- Mach Vorschläge zur Lösung des Kundenproblems basierend auf der Anfrage und stelle Links oder Dateien mit zusätzlichen Informationen bereit.
- Prüfe alle Antworten auf die Umfrage zur Servicezufriedenheit in dieser Woche und erstelle eine Zusammenfassung mit einer Stimmungsanalyse, den durchschnittlichen Bewertungen und den häufigsten von Kunden genannten Problemen.

So erkunden Sie Copilot am besten:

Im Rahmen der Vorbereitung Ihres Unternehmens auf die Nutzung von KI-Innovationen können Sie Ihr Team ermutigen, seine KI-Kompetenzen mit Copilot unter copilot.microsoft.com auszubauen. Hier sind die zehn besten Möglichkeiten, wie Ihre Mitarbeitenden grundlegende Copilot-Kompetenzen entwickeln können.

1. Zusammenfassung eines Meetings

Lassen Sie Copilot die wichtigsten Themen und Aufgaben erfassen, damit Sie sich während der Besprechung konzentrieren können und sich hinterher nicht die Aufzeichnung anhören müssen.



2. Zusammenfassung einer E-Mail-Unterhaltung

Lassen Sie sich schnell über eine lange, komplexe E-Mail-Unterhaltung informieren.



3. Entwurf einer E-Mail

Lassen Sie Tonfall und Länge personalisieren.



4. Zusammenfassung eines Dokuments

Lassen Sie lange Dokumente zusammenfassen, damit Sie die relevanten Abschnitte identifizieren und sich auf diese konzentrieren können.



5. Informationen zu einem Thema oder Projekt

Lassen Sie sich Erkenntnisse und Analysen aus mehreren Quellen bereitstellen, um schnell auf den aktuellen Stand zu kommen.



6. Nenne mir ein paar Ideen für:

Unterstützung in kreativer Hinsicht durch Ideen für die Arbeit, wie z. B. Tagesordnungen, Produktnamen, Social-Media-Beiträge usw.



7. Unterstützung beim Verfassen von Texten

Werden Sie schnell kreativ und verfassen Sie Texte wie ein Profi, indem Sie in wenigen Sekunden einen ersten Entwurf erhalten.



8. Was haben sie gesagt?

Lassen Sie Copilot recherchieren, wenn Sie sich nur ungefähr an etwas erinnern, das gesagt wurde.



9. Überarbeitung von Inhalten

Lassen Sie einen groben Entwurf in einen brauchbaren Text verwandeln und anschließend Länge und Tonfall ändern.



10. Übersetzung einer Nachricht

Da die wirtschaftliche Umgebung immer internationaler wird, ist es wichtig, Nachrichten in anderen Sprachen lesen oder schreiben zu können.



Fazit

KI hat das Potenzial, einen ungeahnten Mehrwert für Ihr gesamtes Unternehmen zu schaffen.

SiDo – Consulting kann Ihnen dabei helfen, Ihre Daten zu vereinheitlichen und Ihr Unternehmen auf KI vorzubereiten, damit Sie Ihre Investitionen in allen Ihren Geschäftsbereichen optimal nutzen können. Microsoft 365 Copilot ist in die Apps integriert, die Ihr Team täglich zur Bereitstellung verwendet, und kombiniert die fortschrittlichsten KI-Modelle mit Ihren Geschäftsdaten, um intelligente Unterstützung in Echtzeit zu bieten. So können Sie die Unternehmenseffizienz steigern und die Produktivität und Kreativität Ihrer Mitarbeitenden verbessern, um sinnvolle Ergebnisse für Ihr Unternehmen zu erzielen.



Beginnen Sie noch heute mit Ihrer KI-Transformation und zögern Sie nicht, die Vorteile der Microsoft-Expertise von SiDo – Consulting zu nutzen.

info@sido-consulting.de