

Case study

AI-Powered Sales

Cegoc, onderdeel van Europa's grootste trainingsorganisatie, stond voor meerdere uitdagingen in haar verkoopproces: veel voorbereidingstijd, te generieke klantbenaderingen en te complexe voorstellen die vaak niet goed overkwamen.

Samen hebben we vier AI-oplossingen geïmplementeerd die het salesproces hebben getransformeerd. Nu besparen ze tijd, verhogen ze hun conversie en brengen ze de juiste boodschap over. In deze case studie meer over onze aanpak en de behaalde resultaten.



Board presentatie Cegoc
Juni '24 - Cintra Portugal

UITDAGINGEN

Tijdroevende voorbereidingen

Account managers besteedden buitengewoon veel tijd aan het voorbereiden van hun klantgesprekken en koude e-mails wat de schaalbaarheid beperkte.

Onpersoonlijke klantbenaderingen

Het gebruik van standaard templates in de communicatie zorgde voor lage respons- en conversieratio's.

Complexe projectvoorstellen

Beslissers ontvingen te vaak doorgepresenteerde, statische presentaties, waardoor de mogelijke impact van de trainingsvoorstellen verloren ging.

Gebrek aan marktinzichten

Het ontbreken aan diepgaande markt- en klantanalyses, wat de effectiviteit van de verkoopgesprekken verminderde.

RESULTAAT



Tijdwinst

Gemiddeld wordt 20-30 minuten bespaard per stap in het verkoopproces.



Voorstellen met impact

Complexe voorstellen worden inspirerend (door)gepresenteerd met de inzet van AI waardoor de waarde beter over komt.



Relevantere klantgesprekken

Met AI-powered voorbereidingstools zijn klantgesprekken nu relevanter en efficiënter.

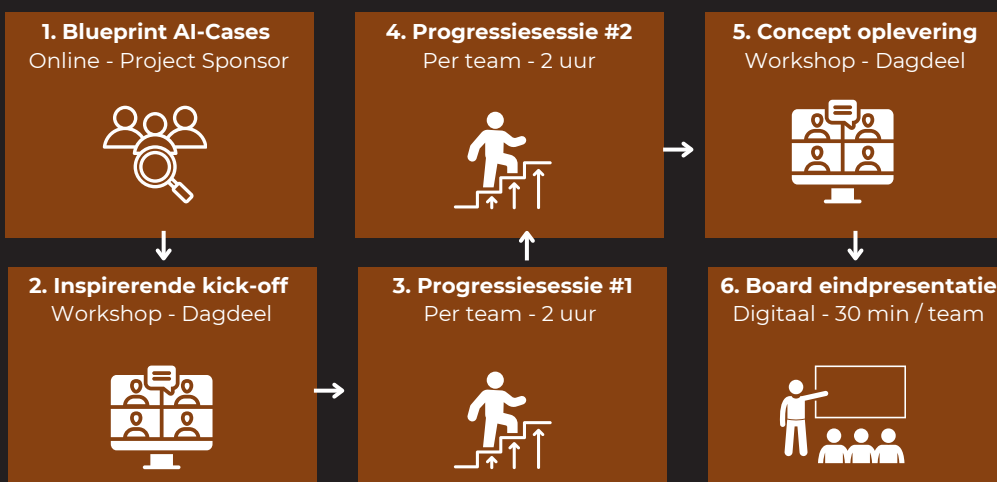


Verbeterde conversie


Door een hyperpersoonlijke benadering is de conversie aanzienlijk gestegen.

AANPAK

8 weken



 [06 11 14 93 93](tel:0611149393)

 [KoenSlinger](#)
[JackKorsten](#)

Case 1 Automated Client & Market Research Assistant

Sales flow



Voorheen kostte het account managers veel tijd om onderzoek te doen naar markttrends, concurrenten en klantinfo. Hun analyses misten veelal de diepgang om echt impactvolle gesprekken te voeren. Dit beperkte hun effectiviteit en vertraagde hun reactietijd op verkoopkansen. Dit is nu compleet omgedraaid met de Automated Client & Market Research AI oplossing.



AI-oplossing

We bouwden een AI-assistent die razendsnel markt-, branche- en klantonderzoek doet. Binnen een paar minuten haalt de tool actuele marktdata, concurrentie-info en klantinzichten op en zet dit om in een uitgebreid klantprofiel. Dit is hoe de AI werkte:

1. Start met het invoeren van een klant / bedrijf
2. De AI omschrijft een markt op basis van de klant
3. De AI verkent de markt met actuele trends, concurrenten en marktinzichten
4. Er wordt een directe link gelegd tussen de eigen propositie en de actuele markt- en klantkansen.

Met de oplossing kunnen de account managers meteen aan de slag met relevante data, zonder urenlang research te doen. De AI zorgt ervoor dat ze altijd met up-to-date en gedetailleerde info werken.



Implementatieproces

De begeleiding focuste zich op het bedenken van wat er in een ideale markt- en klantanalyse moest zitten. We splitsten dat op in blokken zoals markttrends en klantbehoeften en verwerkten dit in de AI. Daarna hebben we alles goed doorgetest. Een enthousiast subteam ging vervolgens een stap verder en bouwde zelf een blog generator met dezelfde AI die nu door collega's in diverse landen wordt gebruikt om content te maken.



'AI Panda heeft zich bewezen en is nu onze voorkeursleverancier voor AI-implementaties.'

Ricardo Martins
General Manager Cegoc Portugal /
Board Member Cegoc Group

Case 2: Hyper gepersonaliseerde Cold E-mail Assistent



De account managers gebruikten eerst standaard e-mail-templates die alleen de naam en het bedrijf aanpasten. Het resultaat? E-mails waren saai en niet relevant wat zorgde voor een lage respons. Het alternatief hiervoor waren persoonlijke e-mails. Hierbij zoomden ze in op recente gebeurtenissen bij de klant, deelden ze een case study en spraken ze de persoon direct aan op basis van hun profiel. Werkte goed, maar kostte wel tot 45 minuten per e-mail. Dat was niet schaalbaar.



AI-Oplossing

Voor deze uitdaging hebben we een assistent gebouwd (een Custom GPT) en getraind met verschillende documenten, zoals best practices voor een koude outreach, succesvolle projecten en de juiste tone of voice van Cegoc. De AI doorloopt een aantal stappen:

1. Checkt het LinkedIn-profiel van de contactpersoon.
2. Analyseert de website van de prospect.
3. Speurt naar recente en relevant branche- en klantnieuws (zogenaamde 'trigger events').
4. Koppelt een 'trigger event' aan relevante Cegoc-trainingsmogelijkheden en geeft aan de hand van een best practice formats vijf e-mail opties om uit te kiezen. Op basis van de keuze genereert de AI een complete en hyperpersoonlijke e-mail, inclusief een call to action.
5. De complete e-mail is klaar binnen 5 minuten. De AI bespaart veel tijd en zorgt voor kwaliteit.



Implementatieproces

We begonnen met het bepalen van de belangrijkste inhoud en onderdelen van een succesvolle koude e-mail (de best practice). De klant leverde zelf de benodigde documenten met voorbeelden en best practises aan die de AI kon gebruiken, die wij vervolgens hebben beoordeeld en geoptimaliseerd. Daarna leerden we de AI hoe hij deze informatie moest ophalen en gebruiken. In gezamenlijke werksessies hebben we de AI verder gefinetuned en doorgetest. Nu gebruikt de teams deze tool dagelijks om efficiënter gepersonaliseerde en goed scorende koude e-mails te versturen



[Plan een korte
online kennismaking](#)



Case 3 Client Meeting Prepper Assistent



De account managers van Cegoc besteedden voorheen veel tijd aan het voorbereiden van klantmeetings. Het verzamelen van klantinformatie, het analyseren van branchetrends en het opstellen van gerichte vragen kostte vaak 45 - 60 minuten per meeting. Daarbij ontbrak vaak het diepgaande inzicht in de specifieke uitdagingen van de klant en de branche wat de effectiviteit van de meetings verminderde.



AI-Oplossing

De Meeting Prepper is een assistent in de vorm van een GPT die binnen vijf minuten een klantmeeting optimaal voorbereidt. De GPT haalt klantinformatie op vanuit een ingevoerde URL, waarbij het iteratief deelt:

- Klantprofiel en bedrijfsinformatie.
- Branche- en markttrends relevant voor de klant.
- Voorgestelde gespreksvragen, afgestemd op de specifieke klantbehoeften en soort meeting.

Deze AI-oplossing vraagt bij iedere stap om feedback om de account manager de mogelijkheid te bieden dieper op een specifiek onderwerp in te gaan. Ook helpt de GPT om efficiënter en relevanter te zijn tijdens gesprekken. In de gespreksvoorbereiding wordt nu minimaal 30 minuten per meeting bespaard en de effectiviteit is veel hoger.



Implementatieproces

We definieerden samen met de klant de ideale gespreksvoorbereiding en inventariseerden welke informatiebehoeften er waren om hieraan te voldoen.

De klant stelde op basis van vragen van onze klant zelf de benodigde brondocumentatie samen. Deze hebben wij beoordeeld en in samenwerking met de klant geoptimaliseerd. Tijdens gezamenlijke werksessies werd de GPT getraind en verder verfijnd. Inmiddels gebruiken de account managers deze GPT dagelijks om meetings snel en goed voor te bereiden.



**Plan een korte
online kennismaking**

Case 4: Video-voorstel voor verhoogde conversie



De account managers liepen regelmatig tegen het probleem aan dat uitgebreidere of complexere projectvoorstellen niet goed werden overgebracht naar beslissers (DMU). De contactpersoon begreep het wel maar zodra een voorstel werd doorgepresenteerd ging veel informatie verloren. Hierdoor focusten beslissers vooral op de prijs wat de kans op conversie substantieel verlaagde. Het team wilde meer controle over de boodschap om de waarde van hun projecten beter naar voren te kunnen brengen.



AI-Oplossing

Samen met AI Panda bouwde het team een Video-AI presentatietemplate via Synthesia. Dit template had een paar vaste slides, maar gaf de account managers ook de ruimte om project-specifieke slides persoonlijk te maken. Ze konden zelfs de projectopbouw animeren om het verhaal extra kracht bij te zetten. Daarnaast maakten we een uitgebreide prompt om het videoscript te laten matchen met de tone of voice van Cegoc. Die prompt wordt nu standaard door de teams gebruikt zodat elke video precies de juiste toon heeft en aansluit op de klant. Klanten ontvangen nu een inspirerende AI-videopresentatie met voice-over. Deze maakt indruk en brengt de belangrijkste boodschappen consistent over.



Implementatieproces

Het team kreeg eerst een korte training in het gebruik van de Video-AI en hoe ze met de prompts konden werken. Samen hebben we de eerste video's gemaakt waarbij marketing de look en feel bewaakte en sales de inhoud bepaalde. De account managers kregen de vrijheid om met de projectinhoud te spelen en zo de perfecte video te bouwen. Na een paar tests en feedbackrondes ging het team zelf aan de slag. Nu maken ze zelfstandig gepersonaliseerde video's voor elke klant waarbij toon en boodschap altijd spot-on zijn.



**Plan een korte
online kennismaking**



Let's get to work



Jack

Koen

Bij AI Panda maken we bedrijven future-proof met slimme AI. Onze missie? AI voor iedereen toegankelijk en bruikbaar maken, van strategie tot implementatie. Of het nu gaat om de strategie van je bedrijf, organisatieontwikkeling of AI-tools ontwikkelen, implementeren of configureren die perfect passen bij jouw business, wij regelen het. We helpen je om je hele team mee te krijgen in deze ontwikkeling volgens de 70-20-10 methodiek. Zodat je niet alleen snel, maar ook duurzaam innoveert.

We inspireren, trainen, coachen, ontwikkelen en begeleiden bij AI-implementatie. Altijd met één doel: een 7-sterren performance leveren zodat jij, je team en je organisatie klaar zijn voor de toekomst.

Onze diensten



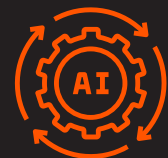
Keynotes &
AIxperience



Workshops
& Tool training



Implementatie
& Coaching



Transformatie
trajecten



Plan een korte
online kennismaking



Koen: 06 1114 9393 Jack: 06 4272 8572