

# KI return on Investment (KIROI)

So messen, bewerten und steigern Sie die Rentabilität Ihrer KI-Investitionen

9.00 Empfang mit Kaffee und Tee

## 9.30 Einführung in „KI return on Investment (KIROI)“ und Künstliche Intelligenz

- Warum ist KI besonders für Marketing und Vertrieb wichtig?
- Überblick über das „KI return on Investment“-Framework
- Stakeholder-Analyse: Interne und externe Interessengruppen identifizieren

10.45 Kaffee- und Teepause

## 11.05 Relevante KI-Tools: Nutzen und Einsatzmöglichkeiten

- Überblick über KI-Tools und -Plattformen für Marketing und Vertrieb (z. B. Predictive Analytics, Chatbots, Personalisierungstools, CRM-Systeme mit KI-Integration)
- Vorstellung konkreter Use Cases aus der Praxis (z.B. Chatbots im Kundenservice, KI-gestützte Content-Erstellung)

12.30 Business Lunch

## 13.30 Big Data und Smart Data: Datennutzung optimieren

- Wo befinden sich im Unternehmen relevante Daten für Marketing und Vertrieb?
- Datenqualität und Datenmanagement: Wie stellen wir sicher, dass unsere Daten „smart“ sind?
- Workshop: Erarbeitung von Strategien zur Erfassung, Bereinigung und Nutzung von Daten zur Personalisierung von Marketingbotschaften und Zielgruppenanalyse

## 14.30 Kultur und Ethik: Kulturelle Herausforderungen und ethische Rahmenbedingungen

- Wie verändert KI die Unternehmenskultur und die Arbeitsweisen in Marketing und Vertrieb?
- Diskussion ethischer Fragestellungen: Datennutzung, Datenschutz, Bias in Algorithmen und Compliance-Vorgaben
- Fallbeispiele: Ethische Herausforderungen bei der KI-Nutzung in Marketing und Vertrieb

15.30 Kaffee- und Teepause

## 16.00 Implementierung des KIROI-Frameworks

- Schritt-für-Schritt-Anleitung zur Implementierung von KIROI
- Integration von KIROI in bestehende Infrastrukturen
- Fallstudien: Erfolgreiche KIROI-Projekte
- Diskussion: Herausforderungen und Lösungsansätze

## 17.00 Kontinuierliche Weiterentwicklung des KIROI-Frameworks und Ihrer Ziele

- Fortgeschrittene Techniken zur Optimierung von KIROI-Anwendungen
- Neue KPIs: Kontinuierliche Verbesserung am Beispiel einer Marketing-Abteilung
- Abschlussdiskussion: Zukünftige Trends in KI und das KIROI-Framework

## 17.45 Individuelle Aktionspläne

- Entwicklung Ihrer persönlichen Aktionspläne für die nächsten Schritte zur KI-Integration

Seminarleitung

Sanjay Sauldie  
Direktor | European Digital Business Institute & Academy EDBIA | Mannheim



©2022 Ulrich Roth