

# Hoog Salestarget? Geen Probleem!



SMA 14-03-2019

# Koen Meeusen



- Oprichter NeurOp BV
- Toegepaste kunstmatige intelligentie
- Concreet inzetbare toepassingen
- Korte terugverdientijd
- Ervaring sales toename van 10% - 30%



# Kunstmatige Intelligentie, Wikipedia



Kunstmatige intelligentie is het vermogen van een systeem om externe gegevens correct te interpreteren, om te leren van deze gegevens, en om deze lessen te gebruiken om specifieke doelen en taken te verwezenlijken via flexibele aanpassing



# Narrow AI – General AI



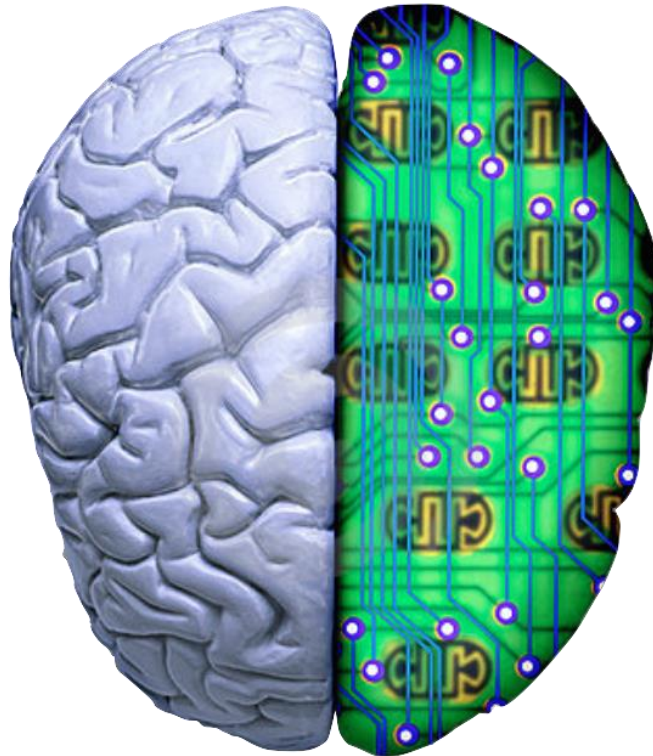
Patroonherkenning



Turingtest



# Narrow AI



Leren als een mens  
met de  
rekenkracht en precisie  
van een computer

# Leren en onthouden

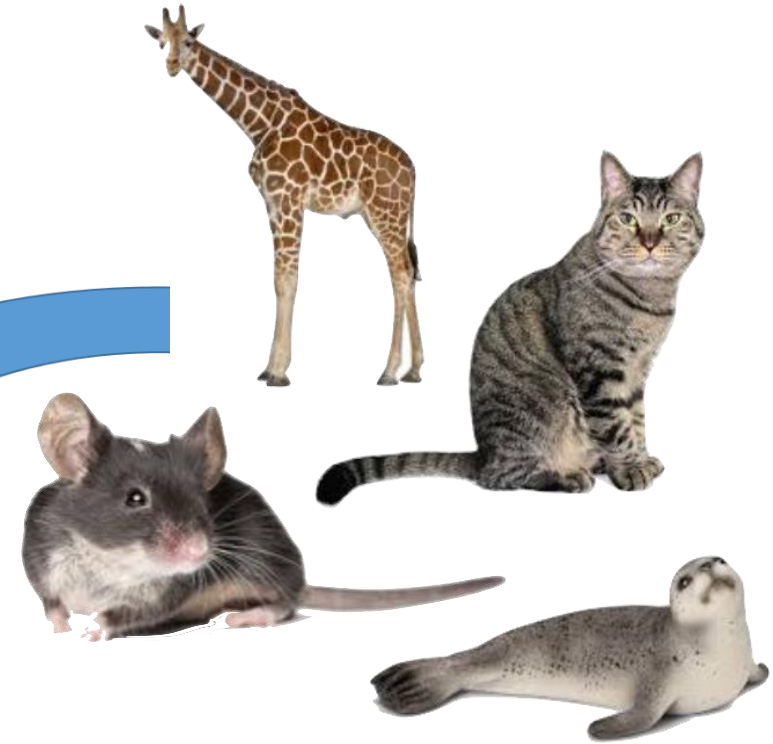
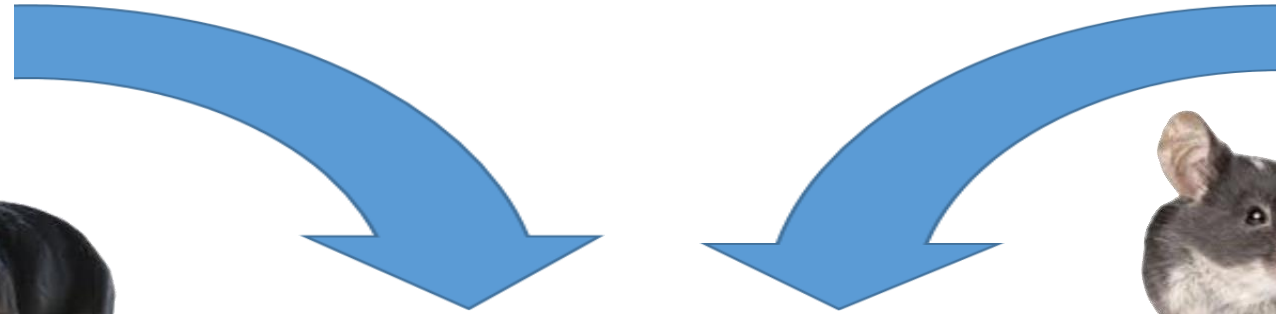




# Leren van voorbeelden: Is het een hond?



Plaatjes van honden

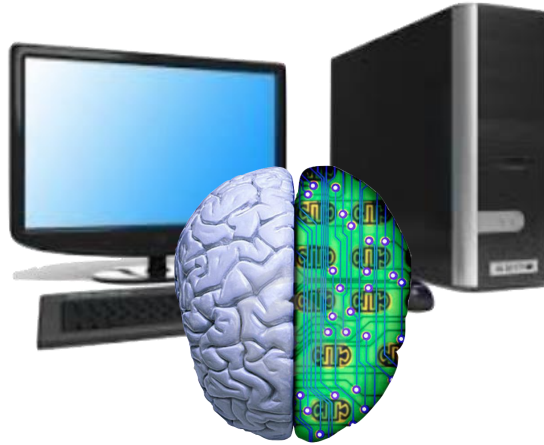


Plaatjes van 'geen honden'

# Nieuwe situatie



?



= Hond



?



≠ Hond



# Nauwkeurigheid

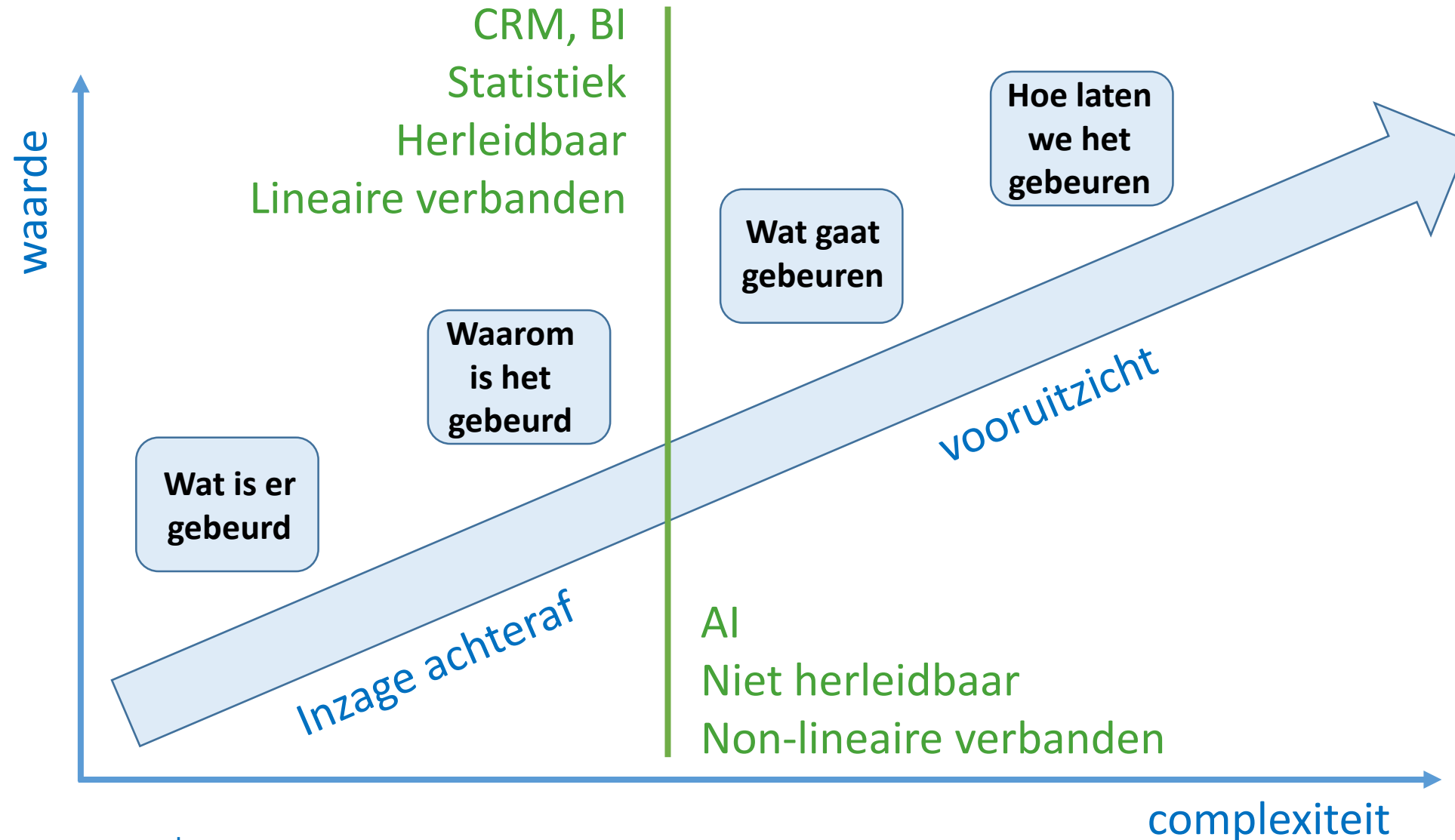
- Uitkomsten van kunstmatige intelligentiemodellen zijn niet herleidbaar.
- De nauwkeurigheid wordt vastgesteld met controledata.



# Toepassing



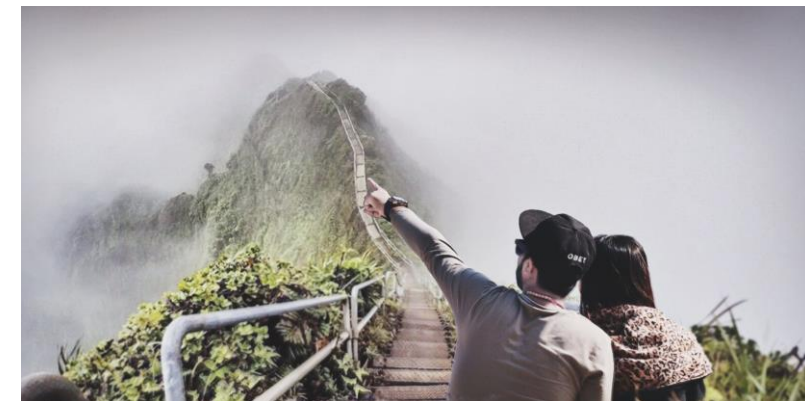
# Gartner: Van data naar analyse naar AI



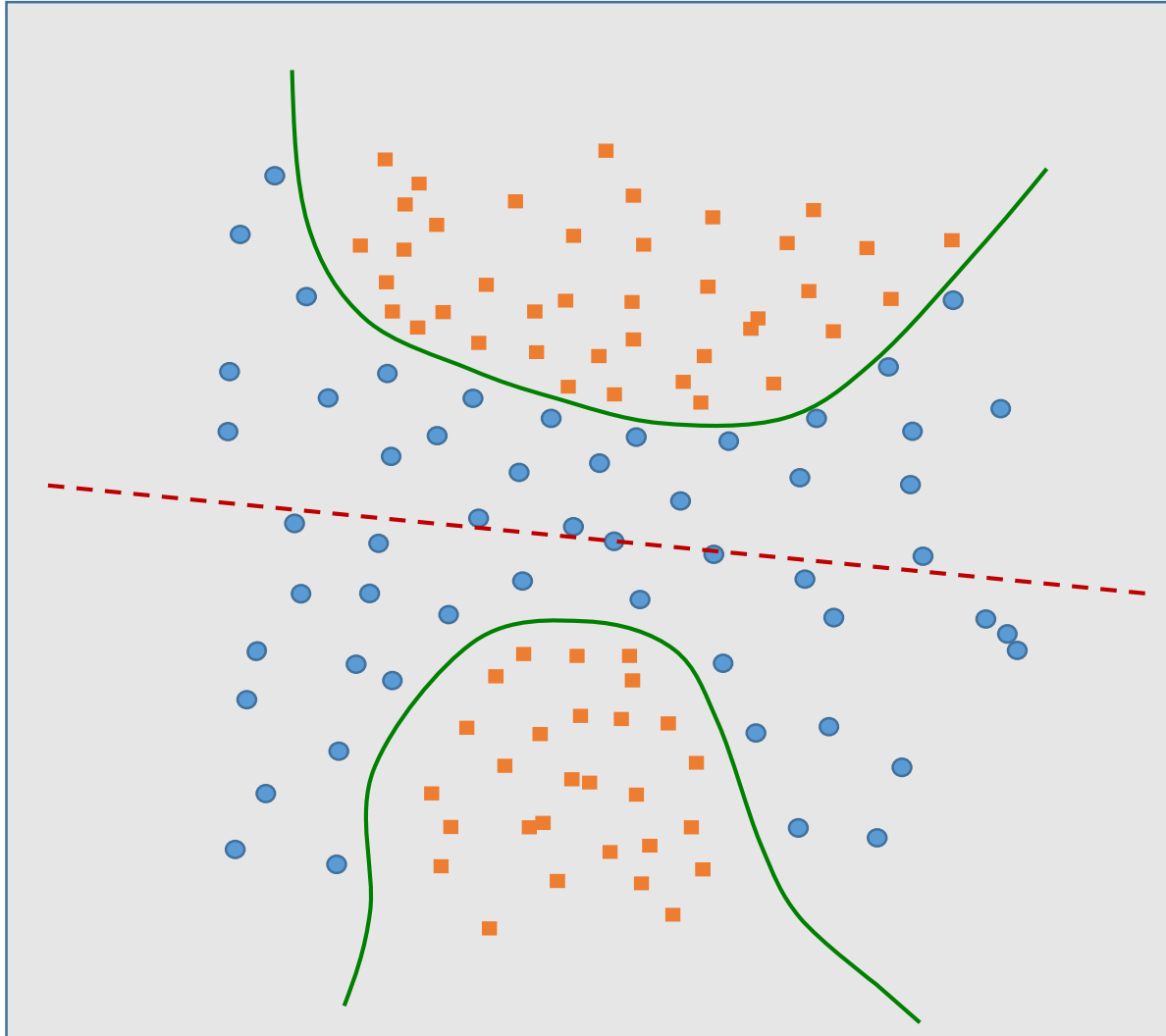
# Statistiek en Kunstmatige intelligentie



- Statistiek: Analyse
  - Welke dag incasseren we het best
  - Waarom duren monteursbezoeken langer
  - Welk machine-onderdeel moet robuuster
  - Welk product verkopen we beter
  
- AI: Voorspelling
  - Wordt deze factuur betaald
  - Hoelang zal de monteur bezig zijn
  - Gaat de machine binnenkort stuk
  - Gaat de klant dit product kopen



# Statistiek en kunstmatige intelligentie

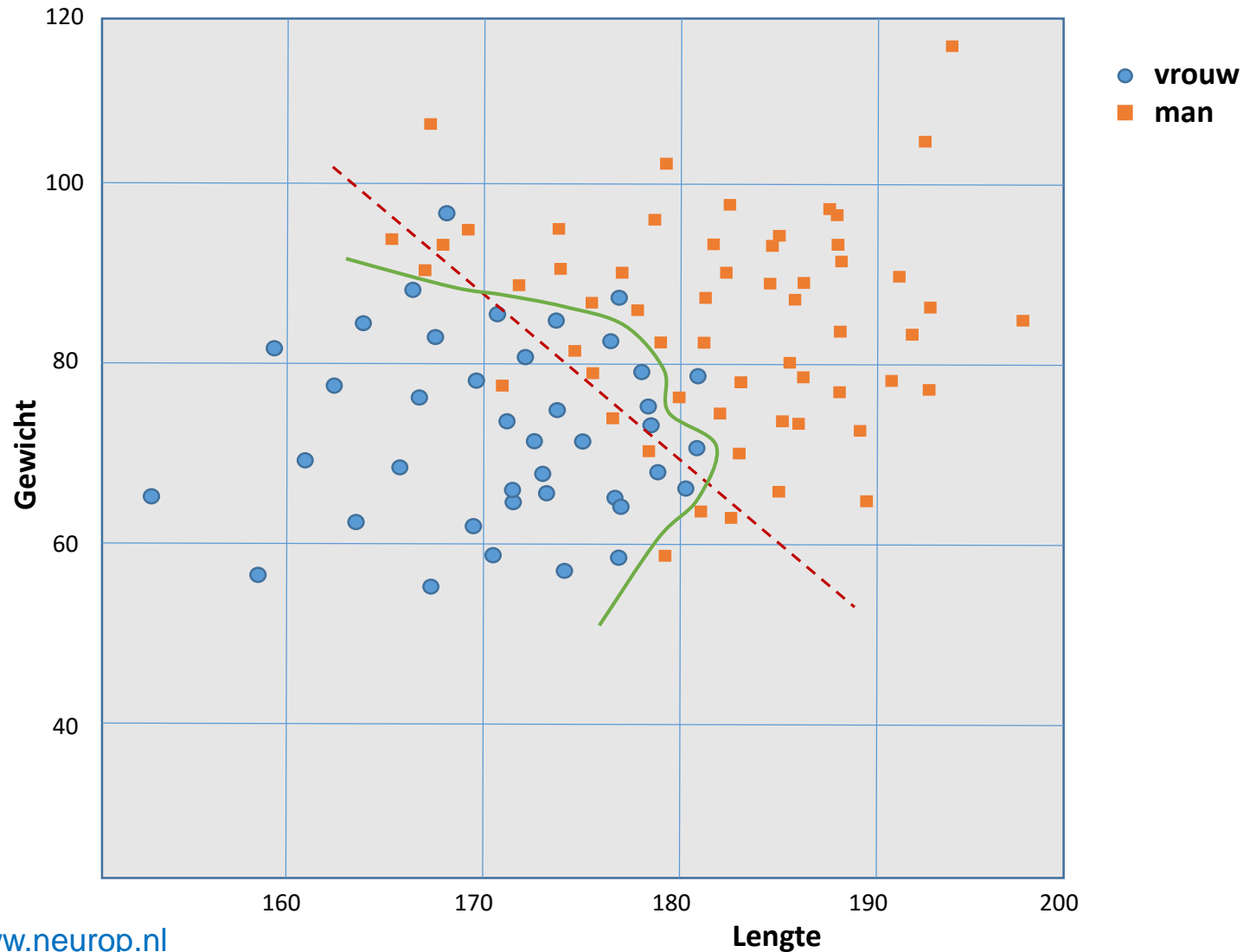


Onderscheidt de blauwe balletjes van de oranje vierkantjes

Statistiek

Kunstmatige Intelligentie

# Statistiek en kunstmatige intelligentie



2-dimensionaal

3-dimensionaal

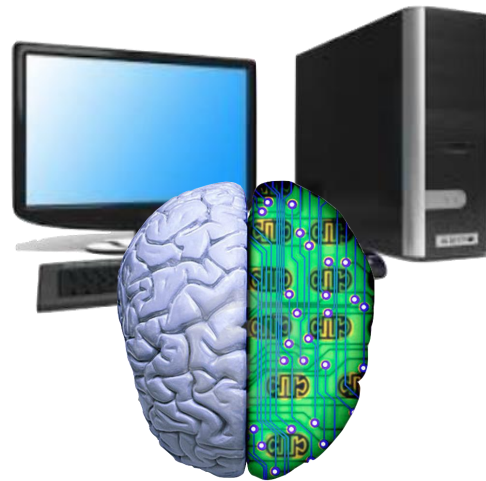
Multi-dimensionaal!



# Vragen



**Commerciële resultaten uit het verleden,  
bieden ~~geen~~ garantie voor de toekomst!**



Wat moet je met een  
computer die katten  
van honden kan  
onderscheiden?

# Succesvol aanbesteden



Er liggen 5 aanbestedingen voor je, je kunt er 3 doen. Welke kies je.....?



Categorie A  
≈ 70% kans



Categorie B  
≈ 25% kans



Categorie C  
≈ 10% kans

# Succesvol aanbesteden BuCa

- Grote bouw onderneming (300 opdrachten per jaar)
- AI toepassing maakt 25% hogere hitrate op aanbestedingen mogelijk
- Onze ervaringen:
  - Minimaal 3k voorbeelden nodig
  - Het dak repareren als de zon schijnt
  - Met 1 extra opdracht per 2 jaar is het AI model rendabel

# Succesvol offertes opvolgen

- Bezoekt de vertegenwoordiger de relatie met de beste koffie, de relatie, of de relatie waar de beste scoringskans ligt?
- Focus op kansrijke trajecten i.p.v. Kansloze missies
  - ≈ 50% v/d offertes slagingskans < 2%
  - ≈ 30% v/d offertes heeft een slagingskans 15%
  - ≈ 20% v/d offertes heeft een slagingskans 50%



# Succesvol offertes opvolgen BuCa

- Een handelsonderneming in warmtepomp systemen met 8 mensen in sales en 150 opdrachten per jaar
  - AI inzetten is voordeliger dan meer vertegenwoordigers inzetten
  - Geen afbreukrisico bij de klantrelatie (weer een nieuw gezicht)
  
- Onze ervaringen:
  - Subjectieve en vervuilde data zijn ook bruikbaar
  - De AI toepassing kan functioneren in Excel
  - Bij 1 extra opdracht per jaar is het AI model rendabel



# Succesvol acquireren



- Waar moeten wij acquireren?
- Een prospect verhuist gemiddeld eens per 40 jaar.....



# Succesvol acquireren



- Inzage in welke prospect gaat verhuizen naar nieuwbouw met hitrate 1 op 4
- 2 jaar vooruit



# Succesvol acquireren BuCa

- Middelgrote bouwonderneming (15 grote opdrachten per jaar)
- AI toepassing maakt gerichte acquisitie mogelijk (hitrate 1 op 4)
- Onze ervaringen:
  - Soms weet de gesprekspartner zelf nog niet dat ze gaan verhuizen
  - De toegevoegde waarde van AI is niet 1:1 herleidbaar
  - Incomplete, (licht) vervuilde data zijn bruikbaar

# Succesvol prospecteren

- Bij welke prospect is de kans op een succesvol bezoek groot?
- Prospects worden ingedeeld in 3 categorieën:
  - Kansarm
  - Gemiddelde kans
  - **Kansrijk**



# Succesvol prospecteren BuCa



- Afvalverwerker / recycling bedrijf met zo'n 20 mensen in sales
- Met AI toepassing focus op kansrijke prospects; New Business Sales groeit met ongeveer 20%
- Onze ervaringen:
  - Lead generatie proces moet in tact blijven
  - De toegevoegde waarde van AI is bij grotere bezoekaantallen toetsbaar
  - In de dagelijkse praktijk lijkt geen verschil merkbaar

# Succesvol leads opvolgen



- Van alle aanvragen via de website werd 4% opdracht
- 3% in 24 uur, 1% in de week erna
- De overige 96% van de leads was afval, daar komt nu 1% extra sales uit







# Succesvol leads opvolgen BuCa

- Persoonlijke leningen verstrekker, aanvragen o.a. via de website
- AI toepassing maakt opvolging van (de kansrijke) leads rendabel waardoor via dit kanaal 20% meer sales wordt gerealiseerd.
- Onze ervaringen:
  - Operationele manier van inzetten is belangrijk
  - Historische data is beperkt bruikbaar

# Focus op succes!



- Toepasbaar in ieder onderdeel van het verkoopproces
- Wel meer sales niet meer verkopers
- Geen afbreukrisico bij de klantrelaties
- Goed voor bedrijf, verkoper en klant
- AI is hulpmiddel, geen vervanger



GOOD  
IDEA

