

Arbeiten mit demi.

14 Ideen für den Anfang.

demi ist kein Chatbot. **Euer Unternehmen liegt schon drin:** Produkte, Märkte, Personas, Projekte, Wettbewerb. Du musst nichts erklären, du fragst einfach. **Was zurückkommt,** könnte kein allgemeines KI-Tool schreiben.

Was bietet @unser stärkster Wettbewerber an, und wo unterscheidet er sich von uns?



Antworten kannst du **als Dokumente in eurem Workspace speichern**, weiterbearbeiten und mit deinen Kollegen zusammen gestalten. Was ihr erzeugt, landet in der Library.

Frag einfach los, dein Prompt muss nicht perfekt sein

Fragen.

Produkt, Markt, Wettbewerb.

EINARBEITEN

Erklär in fünf Sätzen, wofür **@unser meistverkauftes Produkt** gebaut ist, für jemanden, der neu im Vertrieb ist.

CHANCEN

Für welche Anwendungen könnte unser Portfolio noch taugen, an die wir bisher nicht denken?

RECHERCHE

Recherchier, was sich in unserem wichtigsten Markt im letzten Jahr verändert hat, und gleich es mit unserem Workspace ab.

WETTBEWERB

Was bietet **@unser stärkster Wettbewerber** an, und wo unterscheidet er sich von uns? Erstell eine Tabelle und leg sie als Wettbewerbsvergleich unter Analysen ab.

Schreiben lassen. Mails, Posts, Argumente.

ERSTKONTAKT

Schreib eine Erstkontakt-Mail für @unser meistverkauftes Produkt, Zielgruppe @Instandhaltungsleiter.

LEAD-REPORT

Nimm @unseren letzten Lead-Report und schreib je Firma eine kurze Produkterklärung, zugeschnitten auf ihre Anwendung.

ONEPAGER

Erstell einen OnePager über @unsere neue Baureihe, im Ton unserer Corporate Identity.

EINWAND

Wie gehe ich mit dem Einwand um, dass ein Wettbewerber günstiger ist? Gib mir drei Antworten mit Beleg aus unseren Projekten.

Größere Aufträge. Ein Prompt, mehrere Ergebnisse.

KAMPAGNE

Generier eine LinkedIn-Kampagne für **@Produkt**: fünf Posts, die Entscheider in der Automotive-Industrie ansprechen.

MAIL-SEQUENZ

Bau eine Mail-Sequenz für **@Produkt**: Erstkontakt, Nachfassen nach einer Woche, letzter Versuch.

NEWSLETTER

Erstell unseren Newsletter für **@unseren wichtigsten Markt** mit den drei wichtigsten Themen des Quartals, im gleichen Aufbau wie die letzten Ausgaben.

LEAD-REPORT · NICHT ÜBER DEN CHAT

Neue Kunden findet demi für euch über den **Lead-Report**. Den bestellst du nicht im Chat, sondern unter **Apps** → **Lead Report**: Formular ausfüllen, abschicken. Der fertige Report liegt danach in eurem Workspace, **demi kennt ihn also** und du kannst direkt damit weiterarbeiten.

So wird es gut. Drei Regeln, ein Zeichen.

@ ZEIGT DEMI, WORÜBER DU REDEST

Tipp @ und such ein Dokument aus. Die blaue Pille heißt: dieses Dokument liegt beim nächsten Prompt mit auf dem Tisch. Muss aber nicht sein: ohne @ arbeitet demi mit allem, was im Workspace liegt.

Sag, was rauskommen soll

Tabelle, Mail, drei Stichpunkte. Sonst rät demi.

Nenn die Zielgruppe

Einkäufer, Instandhalter, Geschäftsführung. Der Ton ändert sich komplett.

Bau in Schritten

Erst die Struktur, dann der Text. Korrigieren ist billiger als neu machen.

Der Workspace wächst mit. Anlegen und ergänzen, im Chat.

PERSONA

Leg eine Persona Instandhaltungsleiter an, im Format unserer bisherigen Personas.

PRODUKT

Das ist unser neues Produkt: [Link zur Produktseite](#). Leg es im Workspace an.

ERGÄNZEN

Ergänz bei [@unserem Produkt](#) die typischen Einwände, die wir im Vertrieb hören.

Der Workspace gehört euch

Das geht auch von Hand: jede Seite ist direkt editierbar, ihr könnt zu zweit gleichzeitig daran arbeiten. Nichts überschreibt sich, und nichts davon verlässt euer Haus.

Was als Nächstes kommt. Daran arbeiten wir gerade.

Dateien und Dokumente

Zieh eure Dokumente in den Workspace. demi verarbeitet sie und legt sie ab, wird damit also schlauer. Bilder und Grafiken zeigt es dir direkt an.

Leads in euren CRM-Ordern

Gefundene Leads sortierst du sauber ein und arbeitest im CRM direkt weiter.

Download im Company Design

Inhalte aus demi lädst du herunter, auf Wunsch direkt gerendert in eurem Corporate Design.

Schnellere Antworten

demi antwortet zügiger auf deine Fragen und wird mit jeder Version besser.

Was fehlt dir? support@godemi.com