

Arbeiten mit demi. Neu im September.

demi ist euer KI-Assistent, mit einem Unterschied: **euer Unternehmen liegt schon drin**, Produkte, Märkte, Personas, Projekte, Wettbewerb. Du musst nichts erklären, du fragst einfach. Neu ab September: **du kannst Dateien in den Chat ziehen**, demi liest sie. Und was demi schreibt, geht mit einem Klick in Outlook oder LinkedIn.

Zieh das Datenblatt rein und leg daraus ein Produkt in unserem Workspace an.



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

Vier Dinge sind neu. Hier steht, wie es funktioniert.

DATEIEN REINZIEHEN

Zieh PDF, Word, Excel, CSV oder ein Bild in den Chat. demi liest den **Inhalt**, nicht nur den Dateinamen, und legt daraus an, was du sagst. Bis 50 MB je Datei.

MAIL UND POST RAUSGEBEN

Mail und LinkedIn-Post entstehen im Canvas und sind dort **bearbeitbar**. Ein Klick öffnet sie in Outlook oder LinkedIn, fertig ausgefüllt.

LEAD REPORT NACH WUNSCH

Suchtiefe und Anreicherung stellst du im Bestellformular selbst ein, **Stufe 5 bis 8**. Tiefe heißt weniger Firmen, dafür mehr Informationen pro Firma.

EIN VOLLWERTIGER CHAT

demi beantwortet jetzt **jede** Anfrage, nicht nur die über euer Unternehmen. Recherchieren, rechnen, strukturieren, übersetzen, entwerfen. Ein zweites KI-Tool braucht ihr dafür nicht mehr.

Jetzt fragst du alles. Auch die ganz normalen Sachen.

RECHERCHIEREN

Was hat sich bei der EU-Maschinenverordnung für uns geändert?

ZUSAMMENFASSEN

Fass diesen Artikel in fünf Stichpunkten zusammen.

NOTIZEN ORDNET

Mach aus meinen Kritzeleien eine Gesprächsnotiz mit Aufgaben.

ÜBERSETZEN

Übersetz das ins Englische, technisch sauber.

UMSCHREIBEN

Schreib das so um, dass ein Einkäufer es versteht.

GEGENÜBERSTELLEN

Stell die drei Angebote in einer Tabelle gegenüber.

RECHNEN

Was spart die Umstellung bei 2.000 Stück im Jahr?

PLANEN

Entwirf die Agenda für einen halbtägigen Workshop.

CHECKLISTE

Mach eine Checkliste für die Inbetriebnahme beim Kunden.

IDEEN SAMMELN

Gib mir zehn Titel für unseren nächsten Fachartikel.

Und warum nicht einfach ChatGPT

Alles, wofür ihr sonst ein allgemeines KI-Tool aufmacht, könnt ihr hier tun. Nur geht nichts nach draußen: Eingaben, Dokumente und Antworten bleiben in eurem Workspace, DSGVO-konform. Und demi kennt euer Unternehmen.

Dateien reinziehen. Und sagen, was draus wird.

Ins Chatfenster ziehen und loslassen, auch viele auf einmal: **demi lädt hoch und liest**. PDF, Word, Excel, CSV, Text und Bilder. PowerPoint kommt bald.

ANLEGEN

Das ist das Datenblatt unserer neuen Baureihe. Leg daraus ein Produkt an, im Format unserer bisherigen Produkte.

STAPELWEISE ANLEGEN

Das ist unsere Kundenliste als Excel. Leg jede Firma als Kunde an.

Danach: „In welchen Branchen sind wir am stärksten, und wo fehlt uns Abdeckung?“

ANREICHERN

Hier die technische Dokumentation. Ergänze damit die technischen Daten bei **@Produkt**.

VORLAGE ANLEGEN

Das ist unser Rahmenvertrag. Leg ihn als Vorlage an.

Danach: „Gleich den Vertragsentwurf dieses Kunden gegen unsere Vorlage ab und zeig mir die Abweichungen.“

VIELE DATEIEN AUF EINMAL

Hier sind unsere Projektberichte aus drei Jahren. Leg jeden als Projekt an.

Danach: „In welchem Projekt haben wir @Produkt in dieser Konfiguration eingesetzt?“

Fertig zum Rausgeben. Mail und LinkedIn, ein Klick.

MAIL

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

Empfänger, Betreff und Text stehen im Canvas und lassen sich dort ändern. Ein Klick auf

In Outlook öffnen nimmt alles mit.

LINKEDIN

Generier eine LinkedIn-Kampagne für **@Produkt**: fünf Posts für Entscheider in der Automobilindustrie.

Jeder Post liegt im Canvas und lässt sich dort ändern. Ein Klick auf **In LinkedIn öffnen** nimmt ihn mit.

NACHSCHÄRFEN

Kürz den Post auf die Hälfte und nimm den Werbeton raus.

demi verschickt nichts selbst

Du gibst den fertigen Text an Outlook oder LinkedIn weiter und schickst ihn dort ab, so wie du es gewohnt bist. Nichts geht raus, solange du nicht auf Senden drückst.

Lead Report nach Maß. Du bestimmst die Tiefe.

APPS · LEAD REPORT · FORMULAR

Neue Kunden findet demi über den Lead Report. Den bestellst du nicht im Chat, sondern unter **Apps**. Produkt und Persona wählen, dann den Regler **Suchtiefe, Anreicherung und Funnel-Filterung** setzen.

STUFE	WAS DAZUKOMMT	FIRMEN BIS
5	Bewertete Liste: Achsen, Kaufsignale, Ansprechpartner	60
6	Tiefenprofil: Stammdaten, Firmografie, Technik, Organisation	30
7	Rollen-Mix: jede Entscheider-Rolle benannt und belegt	18
8	Amtliche Quellen: Register, Ausschreibung, Amtsblatt	12

Voreingestellt ist **Stufe 8 mit 12 Firmen**, also die volle Anreicherung. Brauchst du Breite statt Tiefe, geh auf Stufe 5.

DANACH WEITERARBEITEN

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

Der fertige Report liegt in eurem Workspace, **demi kennt ihn also**.

Fragen an euren Workspace. Produkte, Projekte, Wettbewerb.

EINARBEITEN

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

PROJEKTE

In welchen Projekten haben wir **@Produkt** schon verbaut, in welcher Anwendung, und wer war verantwortlich?

WETTBEWERB

Was bietet **@Wettbewerber** an, und wo unterscheidet er sich von uns? Erstell eine Tabelle.

ABLAGE DURCHSUCHEN

Wo liegt bei uns die Unterlage zu unserer Werkstoffwahl? Fass zusammen, was drinsteht.

EINWAND

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

So wird es gut. Was den Unterschied macht.

DEMI FINDET EUER DOKUMENT AUCH OHNE @

demi durchsucht euren Workspace von selbst, du musst nichts angeben. Weißt du aber schon, wo es steht, dann zeig es ihm: @ holt ein ganzes Dokument dazu, @@ eine einzelne Stelle darin. Das geht schneller und trifft genauer.

JEDE ANTWORT SAGT, WOHER SIE KOMMT

demi nennt im Chat die Dokumente, aus denen die Antwort stammt. Ein Klick darauf, und das Dokument öffnet sich **direkt neben dem Chat**, an genau der Stelle. So siehst du in wenigen Sekunden, wo Informationen herkommen.

Sag, was rauskommen soll

Tabelle, Grafik, Mail, drei Stichpunkte. Sonst rät demi.

Nenn die Zielgruppe

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

Nutze demi Talk

Sprich statt zu tippen: viel mehr Kontext in Sekunden, ohne die nervige Tipparbeit. Einfach runterladen unter godemi.com/downloads

Im Zweifel demi selbst fragen

„Kannst du Excel lesen?“ Schneller als jede Anleitung, auch diese hier.

Was als Nächstes kommt. Daran arbeiten wir gerade.

Der Market Report kommt

Nicht einzelne Firmen, sondern euer Markt als Ganzes: Segmente, Wettbewerb, Potenzial. Der Launch steht unmittelbar bevor.

Schneller zum Lead Report

Wir arbeiten an Stabilität und Durchlaufzeit, damit euer Report deutlich früher bei euch liegt.

Mit den Leads direkt weiterarbeiten

Firmen und Kontakte aus dem Report ohne Umweg sortieren, ansprechen und nachverfolgen.

Download im Company Design

Inhalte aus demi herunterladen, grafisch aufbereitet in eurem Corporate Design.

PowerPoint und mehr Formate

Präsentationen liest demi noch nicht mit. Daran arbeiten wir, ebenso an Ton und Video.

Was fehlt dir? support@godemi.com