demi

Arbeiten mit demi.
Neu im Oktober und November.

Marktbericht und **Vertriebskanalanalyse** kannst du jetzt selbst bestellen. Damit kannst du euren Markt verstehen oder erfahren, wie ihr eure Käufer am besten erreicht.

Auch neu: demi liest PowerPoint. Zum Beispiel im Chat:

Hier ist die Präsentation vom Kundentermin. Schreib daraus eine Nachfassmail an den Kunden.

Frag einfach los. Deine Frage muss nicht perfekt sein.

demi

Das ist neu.
Sechs Dinge auf einen Blick.

MARKTBERICHT

demi beantwortet eine Frage zu eurem Markt, etwa zu Wettbewerbern oder Ländern. **Frühere Berichte ziehst du einfach mit ins Formular**, wenn du darauf aufbauen willst.

VERTRIEBSKANALANALYSE

Sie zeigt, über welche **Fachmedien, Messen und Plattformen** ihr eure Käufer erreicht.

LEAD REPORT

Eine Bestellung nimmt jetzt auch **mehrere Produkte** und Unterlagen, wie beispielsweise **einen Marktbericht**, auf dem du aufbauen möchtest.

POWERPOINT

Zieh eine Präsentation in den Chat. demi liest **Text, Tabellen und Notizen** der Folien.

HERUNTERLADEN

Oben rechts im Dokument über `...` und `Exportieren` lädst du es **als PDF** herunter.

DEMI FRAGT NACH

Fehlt demi eine wichtige Angabe, **fragt es nach**, statt zu raten.

demi

Welcher Bericht wofür?
Alle drei bestellst du unter Apps.

Lead Report

Potenzielle Kunden finden

Welche Firmen könnten unser Produkt kaufen, und wen sprechen wir dort an?

Du bekommst: Firmen mit Ansprechpartnern

Marktbericht

Marktpotenzial und Wettbewerb bewerten

Wer ist in diesem Markt aktiv, wo passt unser Produkt noch, wo lohnt es sich?

Du bekommst: einen Bericht zu deiner Frage, mit Quellen

Vertriebskanal-analyse

Vertriebs- und Beschaffungskanäle finden

Wo informieren sich unsere Käufer, und wo sollten wir präsent sein?

Du bekommst: passende Medien, Messen und Plattformen

SO BESTELLST DU

1. In der Seitenleiste auf **Apps** gehen und den Bericht auswählen. Bestellt wird dort, nicht im Chat.
2. Produkte, Personas oder weiteren Kontext hineinziehen oder über `Aus Workspace wählen` aussuchen. Dann kurz schreiben, was du wissen willst: **eine Frage pro Bericht.**
3. Abschicken. Am nächsten Tag liegt der Bericht in eurem Workspace, und du bekommst eine E-Mail. Euer Kontingent steht im Formular unter „Ihr Plan“.

BERICHTE KOMBINIEREN

Einen fertigen Bericht ziehst du bei der nächsten Bestellung einfach mit ins Formular. demi fängt dann nicht bei null an.

`Marktbericht` → `Lead Report`

`früherer Marktbericht` → `neuer Marktbericht`

`Marktbericht` → `Vertriebskanalanalyse`

demi

Der Marktbericht.
Am wichtigsten ist deine Frage.

APPS · MARKTBERICHT

FELD	WAS DU EINTRÄGST
Produkte, Personas & weiterer Kontext PFLICHT	Hier ziehst du alles hinein: ein bis fünf Produkte, Personas und **frühere Berichte**. demi sortiert sie selbst ein.
Welche Frage soll der Bericht beantworten? PFLICHT	Das wichtigste Feld. Zwei, drei Sätze reichen, Beispiele unten.
Umfang, Einschränkungen und Filter	Zum Beispiel, was nicht vorkommen soll. Die Region kann auch direkt in die Frage.
Sprache des Berichts	Deutsch, Englisch, Französisch oder Spanisch.

BEISPIELE FÜR GUTE FRAGEN

Wer sind unsere Wettbewerber in Südamerika? Nur Anbieter, die nach Kundenanforderung auslegen, keine Katalogware.

In welchen neuen Anwendungen in Deutschland könnte unser Produkt eingesetzt werden?

Welches Land in Südostasien sollten wir mit unserem Produkt zuerst angehen?

Eine gute Frage sagt, was du wissen willst, für welche Region und, wenn nötig, was zählt. Zum Vergleichen: mehrere Länder für ein Produkt oder mehrere Produkte für ein Land, nicht beides in einem Bericht.

demi

Die Vertriebskanalanalyse. Wo ihr eure Käufer erreicht.

APPS · VERTRIEBSKANALANALYSE

FELD	WAS DU EINTRÄGST
Gesamter Workspace	Schalter, voreingestellt aus. Eingeschaltet nutzt demi alles aus eurem Workspace. Sonst ziehst du Produkte, Personas und euren **Marktbericht** ins Formular.
Kanaltypen PFLICHT	Einen oder mehrere. Fachmedien · Messen & Events · Marktplätze & Verzeichnisse · Social & Video · Communities
Länder und Regionen PFLICHT	DACH, EU oder weltweit mit einem Klick, oder einzelne Länder.
Planungshorizont	3 bis 36 Monate, voreingestellt sind 12.
Umfang, Einschränkungen und Filter	Zum Beispiel ein Schwerpunkt, oder Kanäle, die ihr schon nutzt.
Sprache des Berichts	Deutsch, Englisch, Französisch oder Spanisch.

Für Messen 12 Monate oder mehr wählen

Viele Messen finden nur alle zwei Jahre statt. Mit 24 Monaten ist auch ihr nächster Termin drin.

Nenn beim Namen, was ihr schon nutzt

Zum Beispiel ins Feld Umfang: „Wir stellen schon auf der Hannover Messe und der SPS aus. Bitte nur Messen, die neu für uns sind."

demi

Der Bericht ist da.
So arbeitest du damit weiter.

Der fertige Bericht liegt in eurem Workspace. Im Chat tippst du **@** und die ersten Buchstaben seines Namens, dann wählst du ihn aus der Liste.

FÜR DIE GESCHÄFTSFÜHRUNG

Fass **@Marktbericht** auf einer Seite zusammen: drei Erkenntnisse, drei nächste Schritte.

VOM MARKT ZU DEN FIRMEN

Welches Segment in **@Marktbericht** hat das größte Potenzial? Schreib mir dafür den Text fürs Feld Umfang im Lead Report.

Den Text kopierst du in die Lead-Report-Bestellung und **ziehst den Marktbericht mit ins Feld** Produkte, Personas & Kontext.

MESSEN PLANEN

Welche Messen aus **@Vertriebskanalanalyse** passen zu **@Instandhaltungsleiter**? Als Tabelle mit Termin, Ort und Begründung.

WEITERGEBEN

Bereite den Bericht als übersichtlichen One-Pager auf, mit den wichtigsten Zahlen in einer Tabelle. Mach daraus ein PDF.

demi erstellt die Datei im Chat, ein Klick lädt sie herunter.

demi

Lead Report.
Jetzt mit mehreren Produkten.

MEHRERE PRODUKTE, EINE BESTELLUNG

Unter **Apps › Lead Report** ziehst du jetzt mehrere Produkte in das Feld **Produkte, Personas & Kontext**. Das passt, wenn **dieselben Firmen** sie kaufen. Schreib ins Feld Umfang, ob sie zusammen eingesetzt werden oder Alternativen sind. Für andere Käufer, Branchen oder Regionen bestellst du getrennt.

MARKTBERICHT MITGEBEN

Zieh euren **Marktbericht** mit in dasselbe Feld. Er erscheint dort als **Kontext**, demi liest ihn bei der Suche mit. Das geht auch mit Gesprächsnotizen oder einer Liste typischer Kunden.

TIPP VOR DEM BESTELLEN

Frag einfach demi:

Was fehlt in **@Produkt**, damit ein Lead Report die richtigen Firmen findet?

demi sagt dir genau, wo noch Lücken sind, etwa bei technischen Daten oder Anwendungen. Zieh dann ein Datenblatt in den Chat und lass demi die Seite ergänzen.

Voreingestellt: 6 Firmen auf Stufe 8

Die Stufe ist die Tiefe: Stufe 8 prüft jede Firma am gründlichsten, bis zu 12 Firmen. Stufe 5 liefert eine breite Liste, bis zu 60. Die Anzahl stellst du am Regler ein. Fragen? **support@godemi.com**

demi

Was sonst noch neu ist.
Folien, Download, Rückfragen.

POWERPOINT

Hier ist unsere Vertriebspräsentation. Ergänz damit die Anwendungsfälle bei **@Produkt**.

Die Datei einfach in den Chat ziehen. demi liest den Text, die Tabellen und die Notizen der Folien, Bilder und Grafiken noch nicht.

HERUNTERLADEN

Im geöffneten Dokument oben rechts auf `...`, dann auf `Exportieren` klicken und `PDF (.pdf)` wählen. Unterseiten werden mit exportiert.

DEMI FRAGT NACH

Ist etwas unklar, etwa welches Produkt oder welche Zielgruppe, fragt demi nach. Du antwortest im Chat, dann geht es weiter.

Jetzt auch auf Spanisch

demi und die Berichte gibt es auf Deutsch, Englisch, Französisch und Spanisch.

demi

Was als Nächstes kommt. Daran arbeiten wir gerade.

demi merkt sich, was ihr sagt

Was ihr demi einmal erklärt, müsst ihr nicht wiederholen. Und ihr könnt es jederzeit korrigieren.

Excel-Tabellen auswerten

Du lädst eine Tabelle hoch, demi rechnet die Antwort aus den Zahlen aus.

Antworten mit Diagrammen

Zeitpläne, Vergleiche und Zahlen zeigt demi direkt im Chat als Grafik.

Ein CRM für eure Leads

demi sortiert die Firmen und Kontakte aus dem Lead Report, zum Beispiel nach Priorität. Und es baut selbst eure Customer Journey: wer wann wie angesprochen wird, bis zum Abschluss.

Download in eurem Design

PDFs, grafisch aufbereitet in eurem Corporate Design.

Was fehlt dir? support@godemi.com