

# DAS RELATIONSHIP MAGAZIN

—  
**KI UND  
WISSENSCHAFTLICHES  
ARBEITEN – 3 PROFESSOREN  
ZEIGEN FALLSTRICKE UND  
TIPPS**

—  
**VERSCHENKEN SIE  
LEADS?**

—  
**WAS HAT DER BIATHLON  
STADIONSPRECHER MIT  
INDIVIDUALISIERUNG UND  
PERSONALISIERUNG ZU TUN?**

—  
**WANN WAR DEIN AUTO DAS  
LETZTE MAL IN DER AUTO-  
WASCHANLAGE?**

DIESES MAGAZIN IST EIN SERVICE DES  
FACHPORTALS CRM-TECH.WORLD

**AUSGABE 02/2024**





# INHALT

**03**  
—

VORWORT

**04**  
—

KI UND WISSENSCHAFTLICHES ARBEITEN –  
3 PROFESSOREN ZEIGEN FALLSTRICKE UND TIPPS

**05**  
—

WAS HAT DER BIATHLON-STADIONSPRECHER VON HOCHFILZEN  
MIT INDIVIDUALISIERUNG UND PERSONALISIERUNG ZU TUN?

**06**  
—

KUNDENWERT – WAS BRINGT EINE KUNDENWERT-ANALYSE?

**07**  
—

WANN WAR DEIN AUTO DAS LETZTE MAL IN DER AUTO-  
WASCHANLAGE?

**08**  
—

ADRESS-UND DATENQUALITÄT

**09**  
—

VERSCHENKEN SIE LEADS?

**10**  
—

KRAFTVOLL DIE UNTERNEHMENS-ZUKUNFT GESTALTEN  
– WAS HAT DAS MIT DEN ST. PAULI ULTRAS ZU TUN?

**11**  
—

DER REIFEGRAD-CHECK



# INHALT

Liebe Leserinnen und Leser,  
spannende Inhalte schön und leicht lesbar aufbereitet, das ist das Ziel dieses Magazins. Das Spektrum macht es aus: Nicht nur der isolierte Post, ein einfacher Artikel, sondern eine Zusammenstellung interessanter Themen aus den letzten Wochen. Das möchten mein Team und ich Ihnen heute präsentieren. Nicht nur die Zahnbürste, sondern auch KI ist in aller Munde. Meine Weihnachtslektüre war ein Buch von 3 Professoren-Kollegen der DHBW in Stuttgart zum Thema „KI und wissenschaftliches Arbeiten – 3 Professoren zeigen Fallstricke und Tipps“. Ein Buch nicht nur für Student\*innen, sondern für alle, die KI bei der Herstellung von Content und Software im Einsatz haben. Personalisierung und Individualisierung sind die Zauberworte der letzten Jahrzehnte. Doch warum ist es so wichtig? Ein kleiner Ausflug in die Biathlon-Szene zeigt, warum unser Gehirn das mag (oder auch manchmal nicht mag), wenn wir persönlich angesprochen werden. Verschenken Sie Leads? Dieser provokanten Frage geht Markus Grutzeck nach. Wie sieht nach dem Lesen Ihre Antwort aus? Kraftvoll die Unternehmens-Zukunft gestalten – Was hat das mit den St. Pauli Ultras zu tun? OK, nicht jeder mag sie, die Ultras. Hardcore-Fans haben ihre ganz eigene Lebens-Philosophie. Doch genau deshalb lohnt ein Blick hinter diese Kulissen. Ich wünsche auf jeden Fall viel Lesevergnügen – wo auch immer: Im Zug, im Büro oder – wer weiß am Strand. 😊 Ich freue mich auf Ihr/Dein Feedback. Liebe Grüße  
Georg (gerne per Du)

## IMPRESSUM

### 1A Relations GmbH

Am Kieckelberg 10, 23999 Insel Poel

**Herausgeber, Chefredakteur,**

**Schlussredaktion,**

**Leitung/Herstellung/Vertrieb**

Georg Blum, Patricia Milite

### Redaktionelle Arbeiten

Georg Blum

### Schlussredaktion

Georg Blum

### Art Direction, Grafik und Bildredaktion

Patricia Milite, Bayan Yahya

### Foto-Nachweis/Grafik- und Bildquellen

Seite 1 – canva • Seite 2 – canva • Seite 3 – canva •  
Seite 4 – canva • Seite 5 – 1 A Relations • Seite 6 –  
1A Relations • Seite 7 – canva • Seite 8 – canva •  
Seite 9 – canva • Seite 10 – canva • Seite 11 – canva  
• Seite 12 – canva

**Leserservice** Georg Blum

### RELATIONSHIP –

das Magazin ist im Titelschutzanzeiger registriert und damit geschützt.

©2024 Georg Blum, 1A Relations GmbH

Copyright: Alle Inhalte sind, wenn nicht anders erwähnt, Eigentum der 1A Relations. Eine Kopie oder Verbreitung – unabhängig des Mediums – ohne Genehmigung ist untersagt.



**DIE 1A RELATIONS IST UMGEZOGEN:**  
**Die neue Adresse lautet:**



**Am Kieckelberg 10, 23999 Insel Poel**

**Tel.: (Zentrale) +49 38425 429 099**



# KI UND WISSENSCHAFTLICHES ARBEITEN – 3 PROFESSOREN ZEIGEN FALLSTRICKE UND TIPPS

1



**Warum das so ist? Das zeigt eine aktuelle Klage der New York Times gegen OpenAI bzw. Microsoft:**

„Dürfen Software-Konzerne ungefragt Zeitungsartikel zum Trainieren von Künstlicher Intelligenz verwenden? Die „New York Times“ sieht das Urheberrecht bei Millionen ihrer Artikel verletzt und klagt nun gegen OpenAI und Microsoft.

**Die Kernfragen zum Thema „Künstliche Intelligenz und wissenschaftliches Arbeiten“ sind.**

Was ist mit KI alles möglich? Wo sind die Klippen oder Stolperfallen beim Einsatz von KI? Woran erkennt man, dass man beim Einsatz von KI Grenzen überschreitet? Das rund 180 Seiten starke Buch der DHBW-Kollegen ist in 6 sauber getrennte Kapitel gegliedert und insgesamt sinnvoll aufgebaut.

**Die sechs Kapitel des Buchs „Künstliche Intelligenz und wissenschaftliches Arbeiten“ sind**

1. Wissenschaftliches Arbeiten und KI
2. Generative KI
3. Rechtliche Aspekte der Nutzung für die wissenschaftliche Arbeit
4. Einsatz von KI in der wissenschaftlichen Arbeit
5. Prompts – Leitfaden für die Kommunikation mit generativer KI
6. Verwendung von Softwarequellen und generativer KI in der Softwareentwicklung

**Hier geht es zum ganzen Artikel:**



# WAS HAT DER BIATHLON-STADIONSPRECHER VON HOCHFILZEN MIT INDIVIDUALISIERUNG UND PERSONALISIERUNG ZU TUN?

2



## Na klar, ne ganze Menge.

Aber fangen wir vorne an wie Dr. Adem Mulamustafić (Ich bitte Dich schon jetzt um Entschuldigung, Dich dafür zu taggen, aber ich mag diesen Einstieg) immer so schön schreibt. Am Wochenende beklagte sich Vanessa Voigt über das (ich nenne das mal) Geplapper des Stadionsprechers. Er störe sie und andere Athlet\*innen bei der Konzentration und Vorbereitung auf das wichtige Schießen.

Jetzt will ich überhaupt nicht bewerten, ob das nun gut ist, dass ein Stadionsprecher sich hier engagiert und das Publikum informiert oder versucht mitzureißen. Sondern, mir geht es um das "Warum wird Vanessa Voigt abgelenkt?" Wir alle wissen, dass es in der Wahrnehmungspsychologie ein paar Besonderheiten gibt.

Wenn wir z.B. eine Mail erhalten, in der Betreffzeile steht unser Name drin. Dann öffnen wir solche Mails um X % schneller bzw. öfter als Mails, in denen wir nicht persönlich angesprochen werden. Und Sportler\*innen wie Vanessa Voigt können wahrscheinlich den Lärm, das Geschrei inzwischen ganz gut ausblenden. Aber, was die Allermeisten von uns nicht können, ist das Ausblenden, wenn "Ihr Name" ..... "und nun blenden wir live in den Kommentar des Sprechers über ..."

"Vanessa Voigt konzentriert sich. Ihr Atem beruhigt sich. Vanessa steht am Stand. Sie holte gegenüber Karla in der letzten Runde 10 Sekunden auf. Vanessa steht deshalb am Platz neben Karla. Und sie spüren beide förmlich den Atem der Konkurrentin ...usw.".

Hier geht es zum  
ganzen Artikel:



# KUNDENWERT

## WAS BRINGT EINE KUNDENWERT-ANALYSE?

Weniger (aber bessere) Kunden, d.h.

- a) Fokussierung
- b) mehr Zeit für die wichtigen Kunden
- c) höhere Rentabilität ...

Weitere Informationen finden Sie hier:

<https://www.la-relations.com/unsere-aktuellen-angebote/>  
oder...

Kostenlosen  
Beratungstermin  
vereinbaren:



## VIDEO



<https://youtu.be/iC6UjVHrZy0>

# WANN WAR DEIN AUTO DAS LETZTE MAL IN DER AUTO-WASCHANLAGE?

3

## SERVICES

BASIC CLEAN • \$15

Adressen

SUPER CLEAN • \$20

Adressen, Unternehmen und Ansprechpartner

DELUXE CLEAN • \$30

MDM-Strategy für Personalisierung



## Und wann waren die Adress- und Kundendaten zuletzt in der Waschanlage?

In grauer Vorzeit? Vor 1 Jahr. Na dann, drücken wir mal nicht länger in der Wunde herum. Doch warum nicht? Das Auto wird gehegt und gepflegt, obwohl es doch nur ein einfaches Fortbewegungsmittel ist. Ob es sauber ist oder nicht, es fährt. OK, es könnte rosten. Ja, stimmt. Das tun "Deine" Daten jedoch auch. Und wann war noch mal der letzte ... Ok ich spreche es lieber nicht aus. :-)

### Die Daten rosten. Und jetzt will man mit rostigen Daten

- a) seine top validen Kennzahlen zur Unternehmenssteuerung haben
- b) seine Selektion soll fein ziselierte Zielgruppen ergeben, die
- c) dann in Hyper-personalisierten Kampagne die Kunden zu Begeisterungstürmen bringen

d) die Responsemessung wieder zu guten ROI führen.

e) Auf deren Basis soll dann die KI und andere Tools Automatisierung machen.

f) von Kundenwertanalysen oder Segmentierung oder g) richtig rund laufenden Prozessen ganz zu schweigen.

Alles wunderbar. Autsch.

Wenn rostige Daten durch glänzende Tools fließen, was glaubt Ihr passiert?

Das ist wie schlechtes Benzin im Motor.

Oder der Schmierstoff mit Viskose fehlt.

(Schlechten Strom gibt es eher nicht. :-) )

Ergebnis: Der Motor stottert, ruckelt, die Zündkerzen verrußen ....

Und jetzt?

Das neue Jahr beginnt mit guten Vorsätzen.

Hier geht es zum ganzen Artikel:



Vorteile von

# ADRESS- UND DATENQUALITÄT



## Weniger Kosten

Mit einer guten Adress- und Datenqualität sparen Sie Kosten, beispielsweise durch Versendungen per Post.



## Bessere Personalisierung

Finden Sie es nicht auch toll, wenn Sie personalisiert angesprochen werden? Schenken Sie diese Freude auch Ihren Kunden!



## Bessere Entscheidungen

Hohe Datenqualität sorgt für bessere Analysen, Reportings und damit für die bessere Big Point-Entscheidungen!



**WEITERE VORTEILE UND  
INFOS FINDEN SIE HIER**



# VERSCHENKEN SIE LEADS?

4

## Effektive Strategien zur Optimierung Ihrer Neukunden Gewinnung

Sellmore Effektive Strategien zur Optimierung Ihrer Neukunden Gewinnung: was bedeutet das?

Online-Werbung und Messen: Viele Unternehmen investieren in Online Werbung der Messen, um potenzielle Kunden anzulocken. Aber oft stellt sich die Frage, was geschieht nach der Erstansprache? Werden diese wertvollen Kontakte adäquat bearbeitet und nachverfolgt?

## Vertriebsprozess: Warum er so wichtig ist

Erfolgreiche B2B-Vertriebsleiter wissen es: Ein klarer Vertriebsprozess ist entscheidend. Er gewährleistet, dass neue Mitarbeiter ihre Rollen verstehen und dass der Vertriebsprozess nachvollziehbar und messbar ist. Dadurch können:

- Vertriebsstrategien verbessert werden,
- Werkzeuge effektiv eingesetzt werden,
- Verkaufsprognosen genauer erstellt werden,

## Sellmore Effektive Strategien zur Optimierung Ihrer Neukunden Gewinnung

Gemeinsame Entwicklung eines effektiven Vertriebsprozesses

Ein Vertriebsprozess sollte nicht top-down festgelegt werden. Die Beteiligung des gesamten Teams ist essenziell. Im Team legen Sie jeden Schritt von der Lead-Generierung bis zum Verkauf gemeinsam detailliert fest. Ich nutze hier gerne Moderationspapier und Karteikarten:

Grüne Karten:

Hier entsteht ein neuer Lead, z.B. Online Formular ausgefüllt.

Gelbe Karten:

Arbeitsschritt, an dem sich weitere Schritte anschließen.

Rote Karten

Hier ist der Prozess zu Ende. Z.B. „Kein Interesse“ oder „fehlende Kontaktdaten“

Hier geht es zum ganzen Artikel:



# KRAFTVOLL DIE UNTERNEHMENS-ZUKUNFT GESTALTEN – WAS HAT DAS MIT DEN ST. PAULI ULTRAS ZU TUN?

## 4

Im Herbst jeden Jahres startet die Planungsphase für das kommende Jahr. Wie immer, soll es ein bisschen mehr sein. Jeder von uns kennt die Mutter aller Metzgerfragen: Darf es auch ein bisschen mehr sein? Na klar, die Shareholders oder Geldgeber wünschen sich das. Die Aufgabe war, ist und bleibt: Kraftvoll die Unternehmens-Zukunft gestalten.

Hinweis: Man muss nicht alles, was die Ultras machen, gut heißen oder unterstützen. Daher ist dies ein objektiver, wertungsfreier Blick auf die Besonderheiten.

## Die Last wird immer größer

Doch inzwischen gibt es bei vielen Verantwortlichen eine ungewisse Unsicherheit darüber, wie man sich noch verbessern kann. Die vielen globalen Krisen wie Klimawandel, Energiefragen, Russland führt Krieg in der Ukraine, Massaker und Geiselnahme in Israel. Und dann auch noch ChatGPT.

Das alles setzt uns stark unter Druck, fasst Joachim Pawlik in seiner Eröffnungs-Key-Note seines eigenen Kongresses zusammen. Es fühlt sich an, resümiert er, wie eine schwere Last,

die wir tragen. Aber die Formel "mehr Energie reinstecken, mehr Ergebnisse zu erzielen" funktioniert nicht mehr.

## Wie können wir als Unternehmen bzw. die ganze Mannschaft wieder neue Energie – Kraft tanken?

Die große Frage lautet also: Wie können wir die Energie gewinnen bzw. zurückgewinnen, um Kraft zu tanken und die Zukunft zu gestalten? Denn, es ist kein gutes Gefühl, wenn uns "geföhlt" die Kraft fehlt.

Kraftvoll die Unternehmens-Zukunft gestalten oder Geteiltes Leid ist halbes Leid.

Nach vielen Gesprächen und Recherchen wird deutlich, dass der Einzelne allein das nicht mehr bewältigen kann. Es bedarf einer anderen Aufgabenverteilung. Die erste Zwischenbilanz von ihm ist: Geteiltes Leid ist halbes Leid.

Hier geht es zum  
ganzen Artikel:



# KRAFTVOLL

# DER REIFEGRAD-CHECK

Machen Sie aus Ihrem Unternehmen eine 100% kundenorientiertes Unternehmen!  
Der Strategie-Check, der 6-Erfolgskriterien sowie viele Unterpunkte erfasst, bestätigt Ihnen Stärke, zeigt unerkannte Schwachstellen auf und kristallisiert Potenziale heraus.



**JETZT KOSTENLOS  
TEILNEHMEN UND  
FEEDBACK ERHALTEN**



# KONTAKT

## RELATIONSHIP MAGAZIN



+49 38425 429 099



info@1a-relations.com



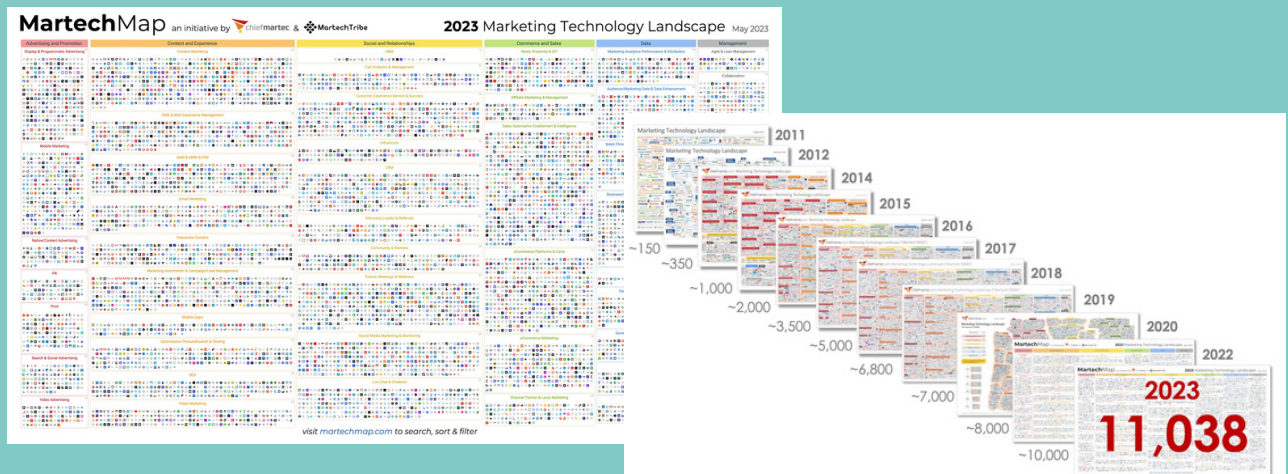
www.CRM-TECH.WORLD  
www.1A-Relations.com

Jetzt Termin kostenlos 30-  
Minuten Beratungstermin  
vereinbaren:



**IN DER NÄCHSTEN AUSGABE:**

**DIE MARKETING TECHNOLOGY LANDSCAPE 2024 IST BALD DA!  
SO WHAT?**



**WIR BEHALTEN FÜR SIE DEN ÜBERBLICK!**