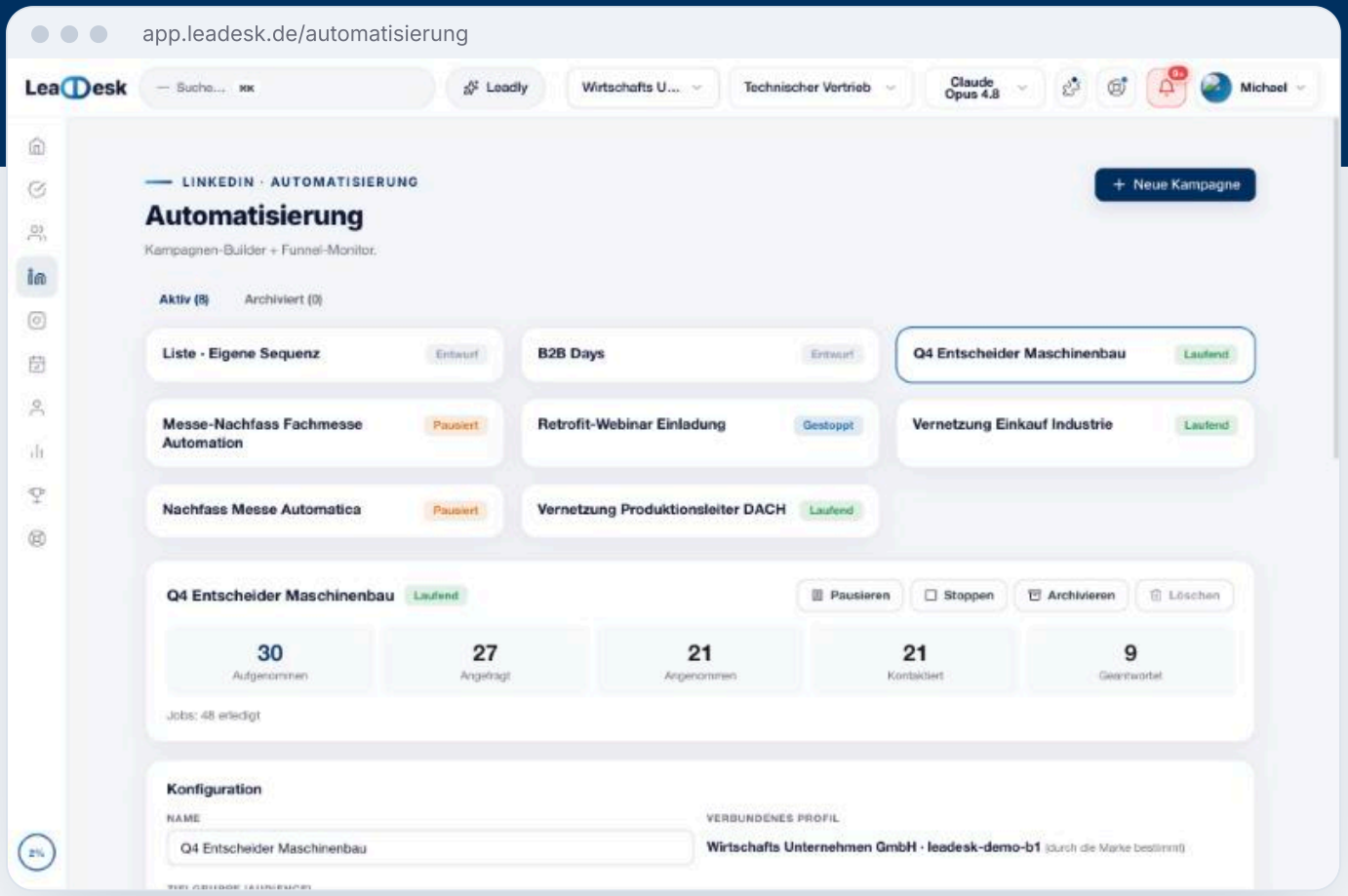
Leadesk

FÜR VERTRIEBSMITARBEITER

VORTEIL 01 · KI SPART ZEIT

Kampagnen, die von selbst laufen.

Vernetzungsanfrage, Nachricht, Follow-up: einmal einrichten, Leadesk arbeitet die Liste ab. Im Postfach schlägt die KI passende Antworten vor.



Sequenz in vier Schritten

Profil besuchen, vernetzen, Nachricht nach Annahme, Follow-up ohne Antwort. Platzhalter wie Vorname und Firma füllt Leadesk selbst.

Funnel live im Blick

Aufgenommen, angefragt, angenommen, kontaktiert, geantwortet: jede Kampagne zeigt, wo die Kontakte gerade stehen.

Antwort per Klick

Im Chat formuliert die KI aus dem Gesprächsverlauf einen Vorschlag. Du prüfst, passt an und sendest.

Kontoschonend eingestellt: Leadesk empfiehlt höchstens 20 Anfragen und 30–50 Nachrichten pro Tag und sendet auf Wunsch nur zu festen Zeiten.

Screenshot mit Demo-Daten

leadesk.de

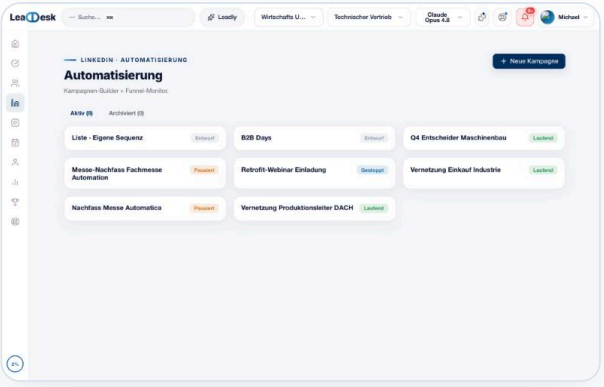
VORTEIL 01 · KI SPART ZEIT

So richtest du deine erste Kampagne ein

Vier Schritte von der Kontaktliste bis zur ersten Antwort. Dauer: etwa 15 Minuten.

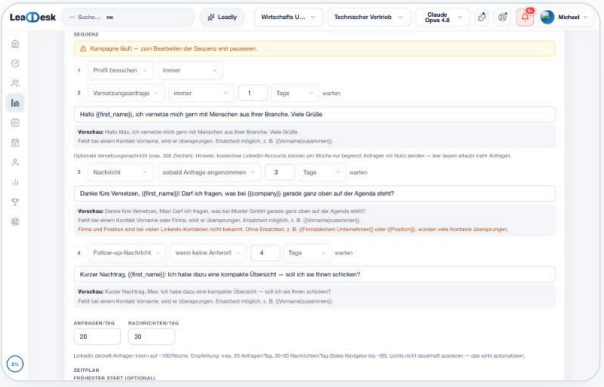
1 Kampagne anlegen

In der Seitenleiste **LinkedIn → Automatisierung** öffnen und oben rechts auf **Neue Kampagne** klicken. Namen vergeben und die Zielgruppe als Liste wählen.



2 Sequenz bauen

Profil besuchen, Vernetzungsanfrage, Nachricht nach Annahme, Follow-up ohne Antwort. Platzhalter für Vorname und Firma füllt Leadesk selbst, die Vorschau zeigt das Ergebnis.



3 Limits setzen und starten

Empfehlung: höchstens 20 Anfragen und 30 Nachrichten pro Tag, auf Wunsch nur zu festen Zeiten. Nach dem Start zeigt der Funnel live, wie viele Kontakte angefragt, angenommen und geantwortet haben.

4 Mit KI antworten

Unter **LinkedIn → Kommunikation → Postfach** einen Chat öffnen und auf das Funkel-Symbol neben dem Eingabefeld klicken. Vorschlag prüfen, anpassen, senden.

