



PSYCHOLOGICAL AI

ERSTE SCHRITTE



LEAD BOOSTER





Inhalte

Um Dir den Einstieg in die Verwendung des Psychological AI Lead Boosters so einfach wie möglich zu machen, haben wir hier die ersten wichtigen Schritte beschrieben, die Dich Deinem Sales-Erfolg schnell näher bringen.

Viel Spaß & Erfolg!

Kontakt analysieren	-	Seite 3-5
Gespräch analysieren	-	Seite 6-8
Templates nutzen	-	Seite 9-11
KPI Analysen	-	Seite 12-13
Augmented Writer	-	Seite 14-18
Die Psychological AI	-	Seite 19-20

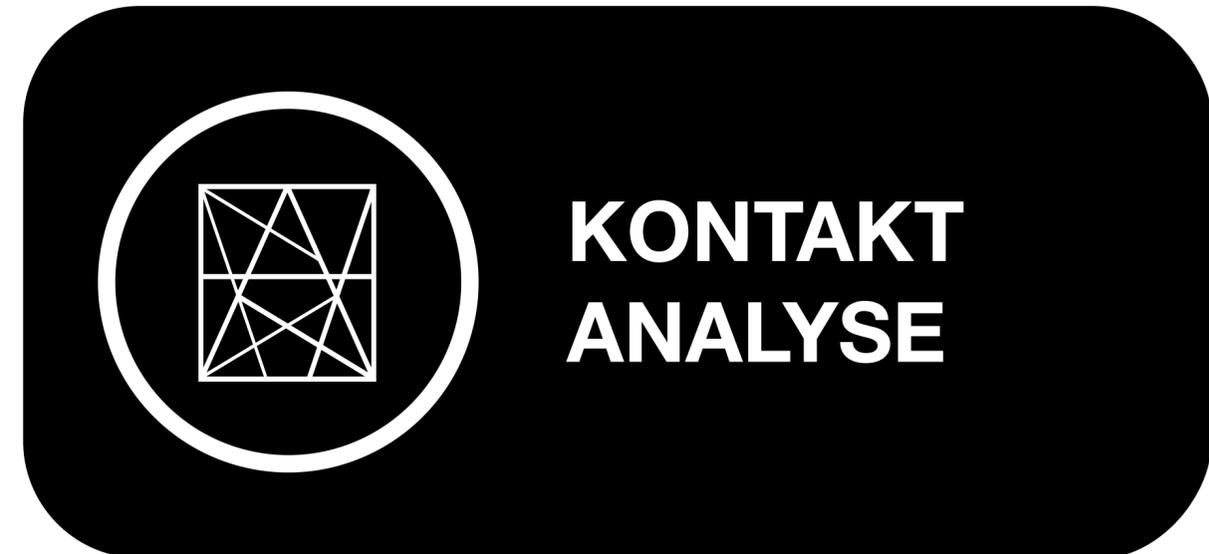


Kontakt analysieren

Der erste Schritt

Nutze den Button „Kontaktanalyse“ dafür, Deine LinkedIn Kontakte zu analysieren.

Der Button wird Dir immer auf der Profilebene Deiner Kontakte angezeigt.





Kontakt analysieren

Das Ergebnis

Als Ergebnis der Kontaktanalyse werden Dir der Kommunikationstyp Deines Kontaktes und Empfehlungen angezeigt, wie dieser Typ ideal angesprochen werden kann.

Der Augmented Writer nutzt diese Informationen aber automatisch, so dass Du Dir nicht alle Empfehlungen einprägen musst.

The screenshot shows the 'DASHBOARD' view of the 'Lead Booster' application. At the top, there are navigation tabs for 'ANALYSE' and 'DASHBOARD', along with power, close, and refresh icons. Below the navigation, the user's profile is displayed: 'Lead Booster' with a 'Freemium Paket - jetzt upgraden.' notice. A central card features the name 'Daniela Müller' and the title 'THE CONSCIOUS' with the description 'harmonisch, bedacht, bewusst'. A diagram illustrates the relationship between 'Du' (represented by an orange dot) and 'Dein Gegenüber' (represented by a blue dot). The diagram is a diamond shape with four nodes. The top node is labeled 'Beziehung', the right node 'Einfluss', the bottom node 'Risikobereitschaft', and the left node 'Leistung'. The 'Du' node is connected to the top and bottom nodes, while 'Dein Gegenüber' is connected to the top and right nodes. A 'Mehr erfahren' button is located at the bottom of the card.



Kontakt analysieren

Die Ausnahme

Es kann sein, dass Dein Kontakt in seinem Profil eine zu geringe Datengrundlage hat, um auf den Kommunikationstyp zu schließen.

Falls Du bereits mit der Person im Gespräch bist, kannst Du den Typ durch die Funktion „Gesprächsverlauf analysieren“ unter den dazugehörigen LinkedIn Nachrichten anreichern.





Gespräch analysieren

Der erste Schritt

Nutze den Button „Gesprächsanalyse“ dafür, die Nachrichtenkommunikation mit Deinen LinkedIn-Kontakten zu analysieren.

Der Button wird Dir immer auf der Nachrichtenebene Deiner Kontakte angezeigt.





Gespräch analysieren

Das Ergebnis

Als Ergebnis der Kontaktanalyse werden Dir der Kommunikationstyp Deines Kontaktes und Empfehlungen angezeigt, wie dieser Typ ideal angesprochen werden kann.

Weiterhin siehst Du im oberen Feld, wie gut die bisherige Kommunikation auf sprachlicher Ebene miteinander matcht.

The screenshot shows the 'DASHBOARD' view of the Lead Booster app. At the top, there are navigation tabs for 'ANALYSE' and 'DASHBOARD', along with power, close, and add icons. Below the navigation is the app logo and the text 'Lead Booster Freemium Paket - [jetzt upgraden.](#)'. A central section displays a 'MATCH: 82%' result with a green arrow icon, accompanied by a progress bar. Below the progress bar are three categories: 'C - Weniger gut', 'B - OK', and 'A - Gut'. The main content area features a profile for 'Daniela Müller' with the title 'THE CONSCIOUS' and the description 'harmonisch, bedacht, bewusst'. At the bottom, a diagram shows a network of nodes connected by lines. The nodes are labeled 'Du' (orange), 'Dein Gegenüber' (blue), 'Leistung' (white), 'Einfluss' (white), and 'Beziehung' (white).

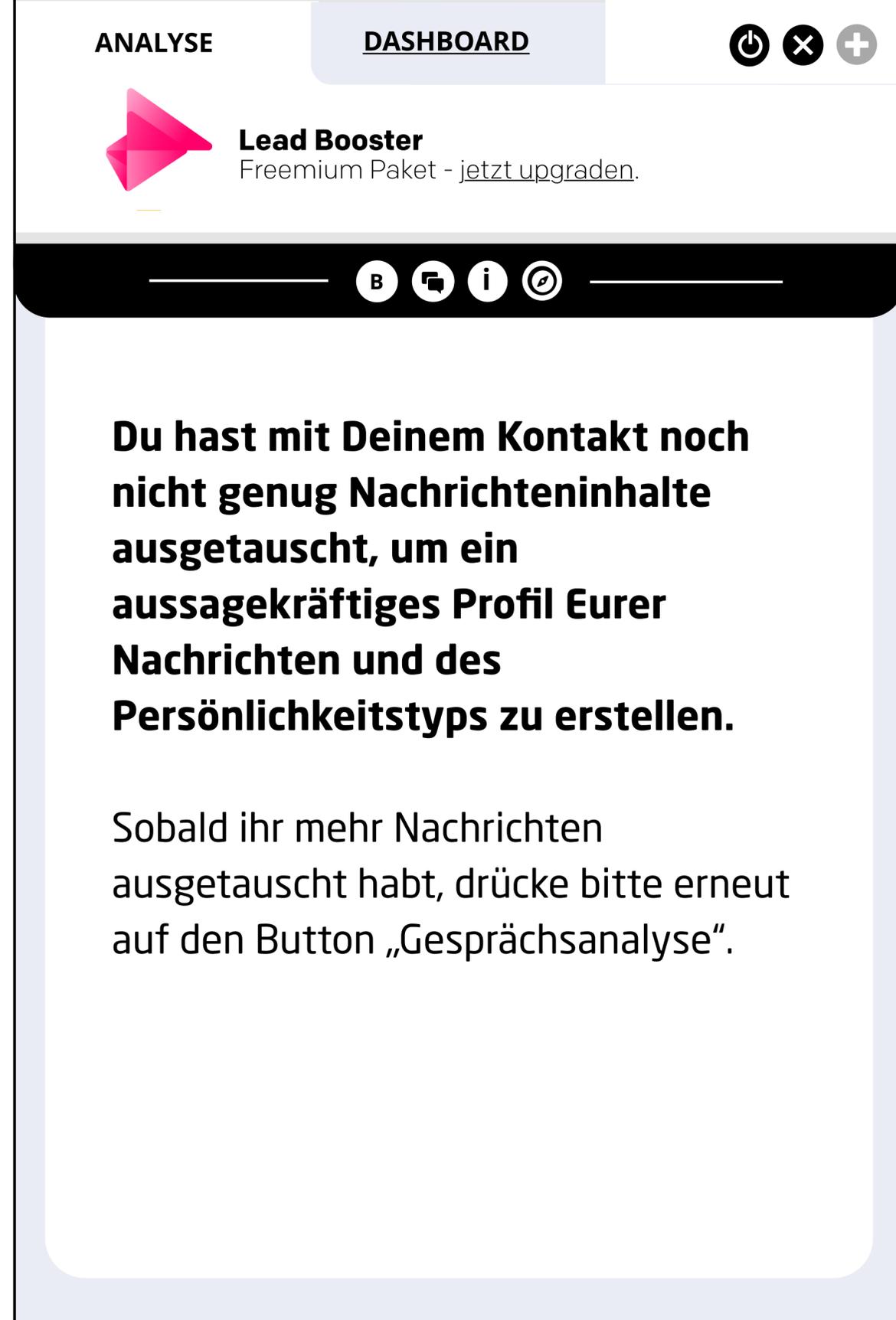


Gespräch analysieren

Die Ausnahme

Im Fall, dass Du mit Deinem Kontakt noch nicht oder nicht umfänglich genug per Nachricht kommuniziert hast, können wir zu diesem Zeitpunkt keine erfolgreiche Analyse vornehmen.

Sobald ihr mehr Nachrichten geschrieben habt, nimm bitte die Analyse erneut vor.



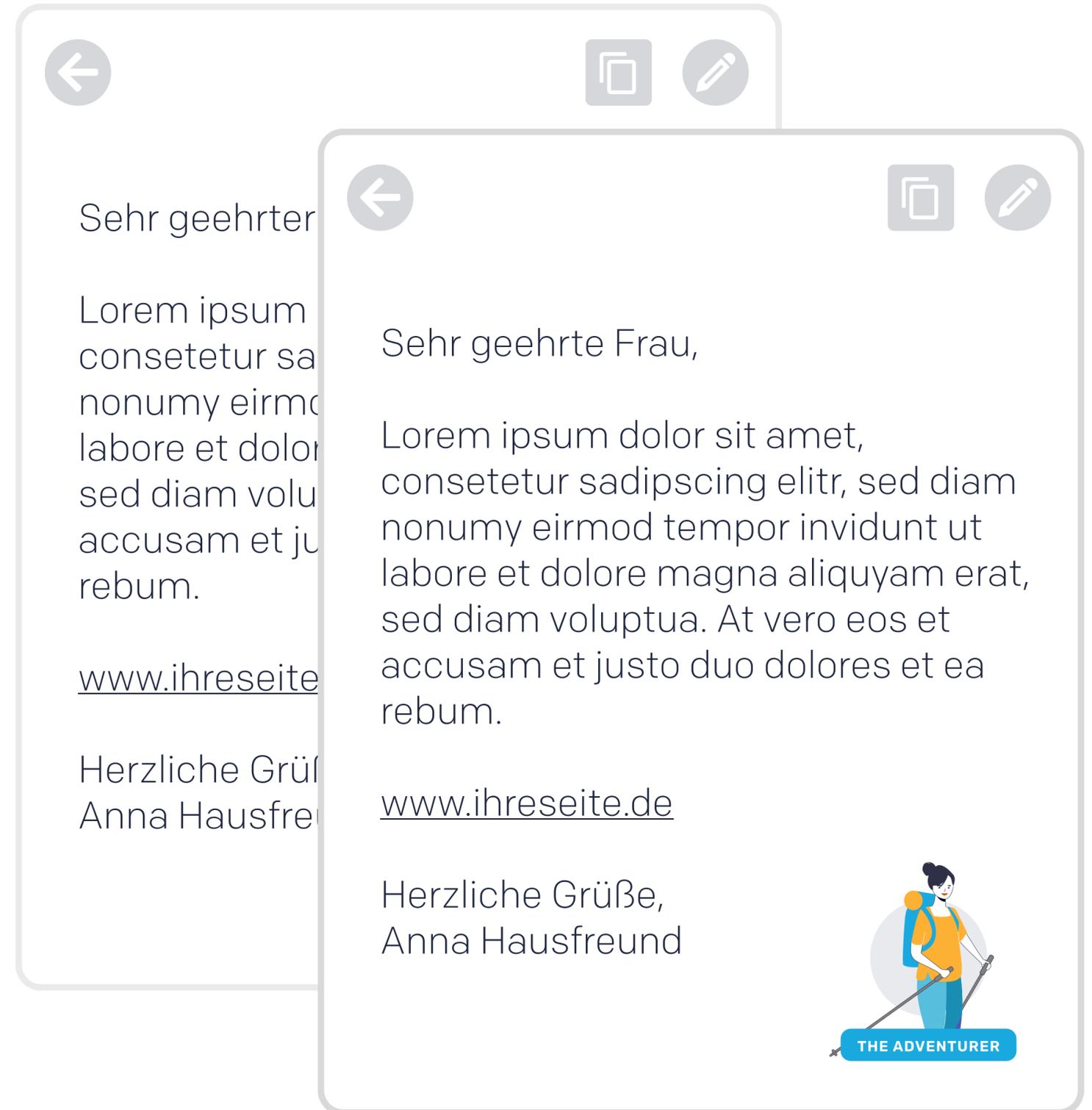


Templates nutzen

Die Idee hinter Templates

Um Dir den Sales-Alltag zu erleichtern, kannst Du Templates anlegen, die Du immer wieder verwenden kannst, wenn Du einen Kontakt eines Kommunikationstyps im Sales-Funnel anschreibst.

Das spart Zeit und macht Deine Arbeit effizienter.





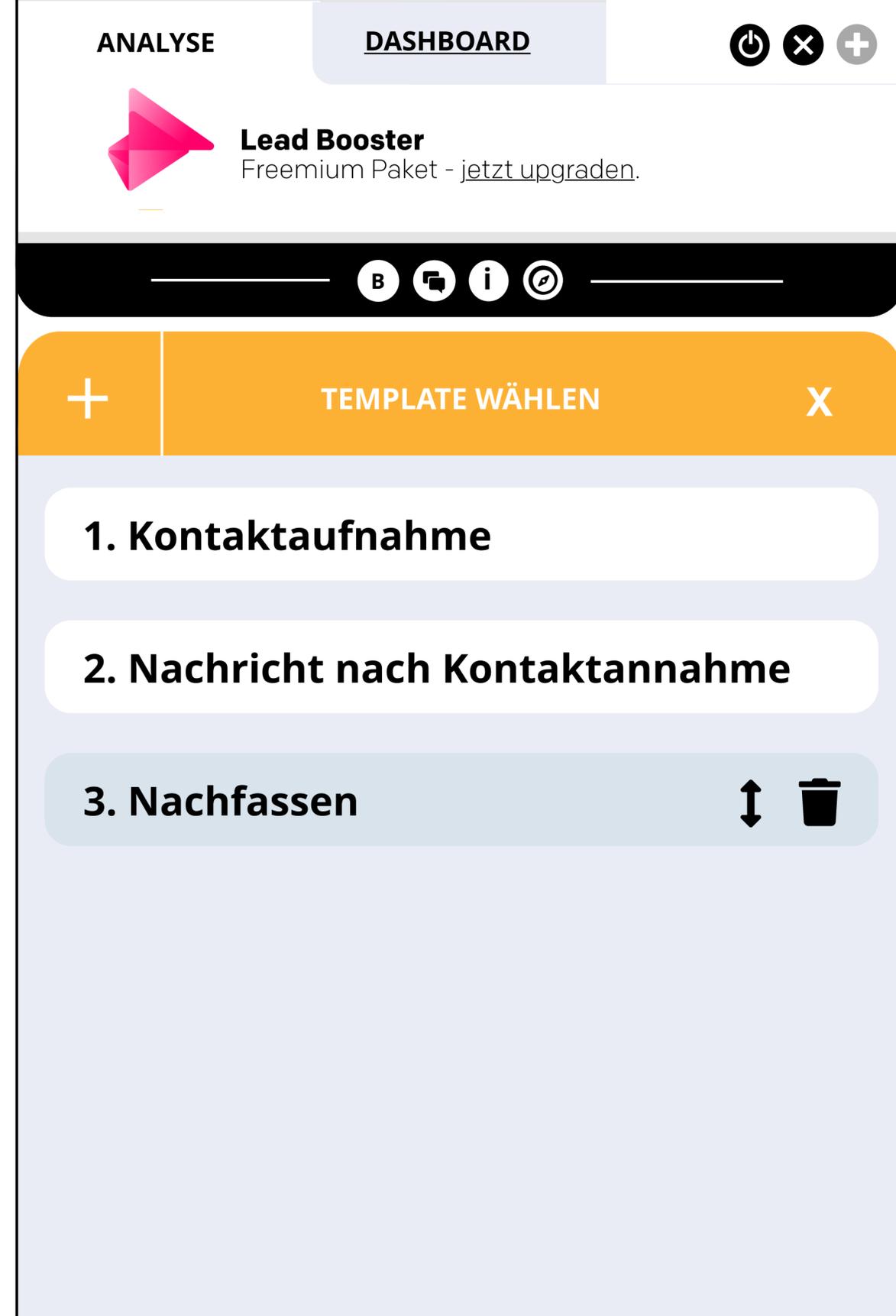
Templates nutzen

Der erste Schritt

Wähle unter „Template wählen“ im unteren Bereich der App ein Template durch einen Klick auf den Namen aus oder lege mit dem „+“ Pluszeichen ein neues Template an

Mit den  Pfeilen kannst Du ein vorhandenes Template in der Reihenfolge neu anordnen.

Mit dem  Mülleimer kannst Du ein vorhandenes Template löschen.



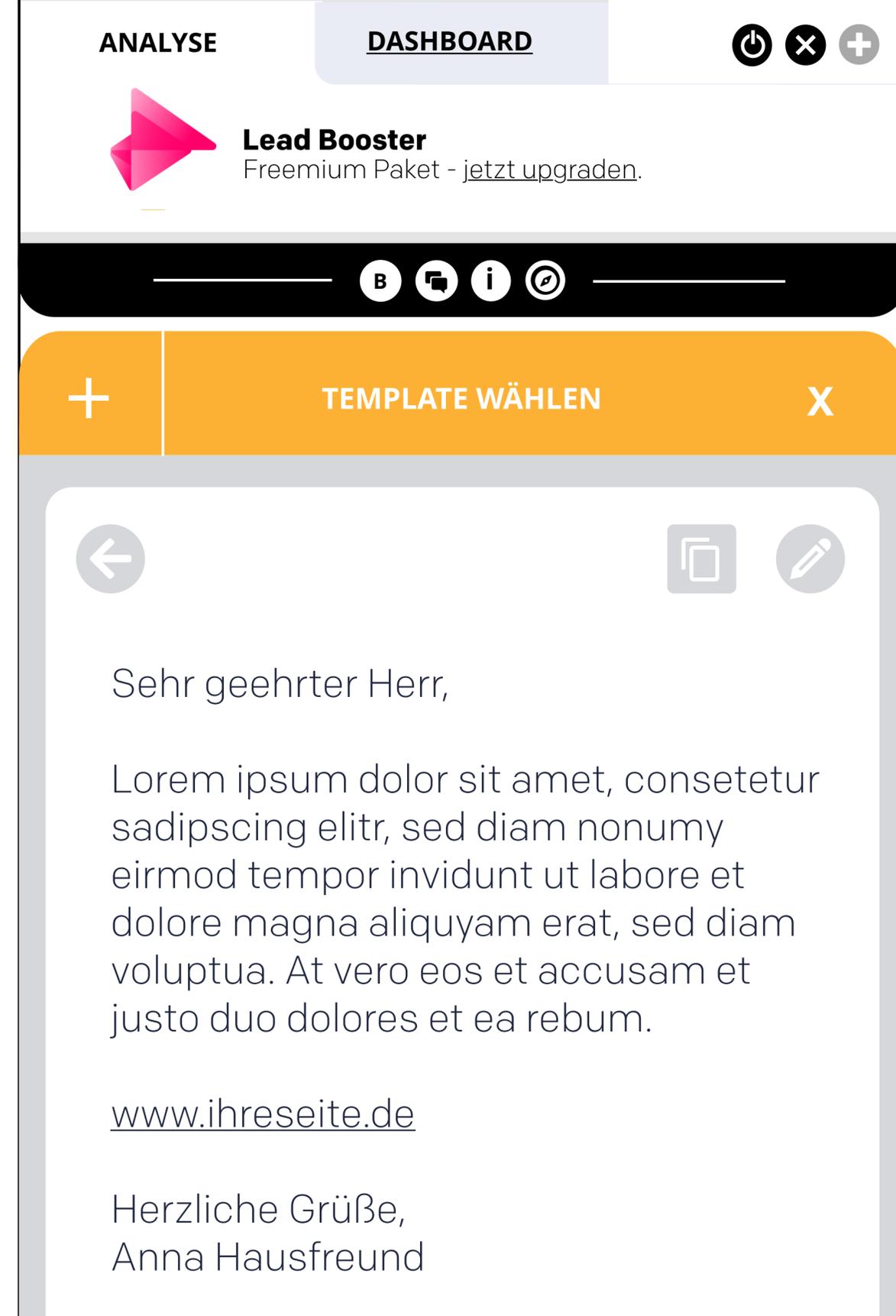


Templates nutzen

Dies ist die Template-Detailansicht. Du hast jetzt folgende Optionen:

Mit dem  Stift kannst Du das Template anpassen.

Mit Klick auf das  Seitensymbol, kannst Du das Template in Deinen Zwischenspeicher kopieren, um den Text in eine Nachricht einzufügen.





Templates nutzen

Inhalts Editor

Wenn Du auf den Stift geklickt hast, öffnet sich der Editor in einem neuen Fenster.

Hier findest Du Optionen, den Text zu formatieren, zu analysieren und die von der AI unterstrichenen Textelemente zu ersetzen.

So erhöhst Du den Match und kannst das Template anschließend speichern.

The screenshot displays the 'Template bearbeiten' (Edit Template) interface. At the top, there's a title bar with 'Template bearbeiten' and a save icon. Below it, a text editor shows the following content:

Normal. **B** / **U** [List Icon] [List Icon]

Sehr geehrter Herr,

Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam **nonummy** eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum.

www.ihreseite.de

Herzliche Grüße,
Anna Hausfreund

An annotation box titled 'Impact Feature' points to the word 'nutabor' (part of 'aliquyam') with the text: 'Erziele eine bessere Wirkung, in dem Du das Wort wie folgt ersetzt:'. It includes a '+1' score and a trash icon.

At the bottom, there's a 'Template analysieren' (Analyze Template) button with an 'ABC' icon.

On the right, a preview of 'THE CONSCIOUS' template is shown. It features a 'MATCH: 82%' indicator, a progress bar with categories 'C - weniger gut', 'B - OK', and 'A - Gut', and an illustration of a person meditating. Below the illustration, the text 'THE CONSCIOUS' is followed by 'harmonisch, bedacht, bewusst' and two bullet points under the heading 'Überschrift':

- **Überschrift**
Lorem Ipsum is simply dummy text of the printing and typesetting industry.
- **Überschrift**
Lorem Ipsum is simply dummy text of the printing and typesetting industry.



KPI Analysen

Wie viele Menschen nehmen auf LinkedIn Deine Kontaktanfrage oder eine Meeting-Einladung an?

Unsere statistischen Auswertungen machen Deinen Erfolg messbar.

MATCH:

↗ 82%





KPI Analysen

Im Analytics-Bereich des Dashboards hast Du jederzeit die Möglichkeit, das KPI Tracking Deines LinkedIn Workflows einzusehen.

Wir zeigen Dir die Entwicklung und den Uplift Deiner Conversion Rates, die Du durch die optimale Ansprache Deiner angesprochenen Kontakte generieren konntest.

- TEXT ANALYSE
- TEMPLATES BEARBEITEN
- LOYALTY PROGRAMM
- ANALYSEN & OPTIMIERUNG

Analysen und Auswertungen
An dieser Stelle bieten wir Dir die Möglichkeit die Erfolge Deiner Arbeit mit dem Tool messbar zu machen und Reportings zu ziehen.

Grundeinstellungen Analysen Optimierungen

Einstellung Conversion Werte vor Optimierung

Bitte gib hier Deine Erfahrungs-Conversion Werte ein, die Du bisher mit LinkedIn im Sales Funnel sammeln konntest.

A 3% B 1%

Akzeptanz Kontakt Request Antwort auf erste Mail an Rezipienten

Solltest Du die genannten Conversion Werte nicht kennen, setze einfach keine Zahl ein und drücke auf „Ergebnis anzeigen“ wir zeigen dann einen Branchenübergreifenden Mittelwert für Dich zur Orientierung an.

Ergebnis ansehen



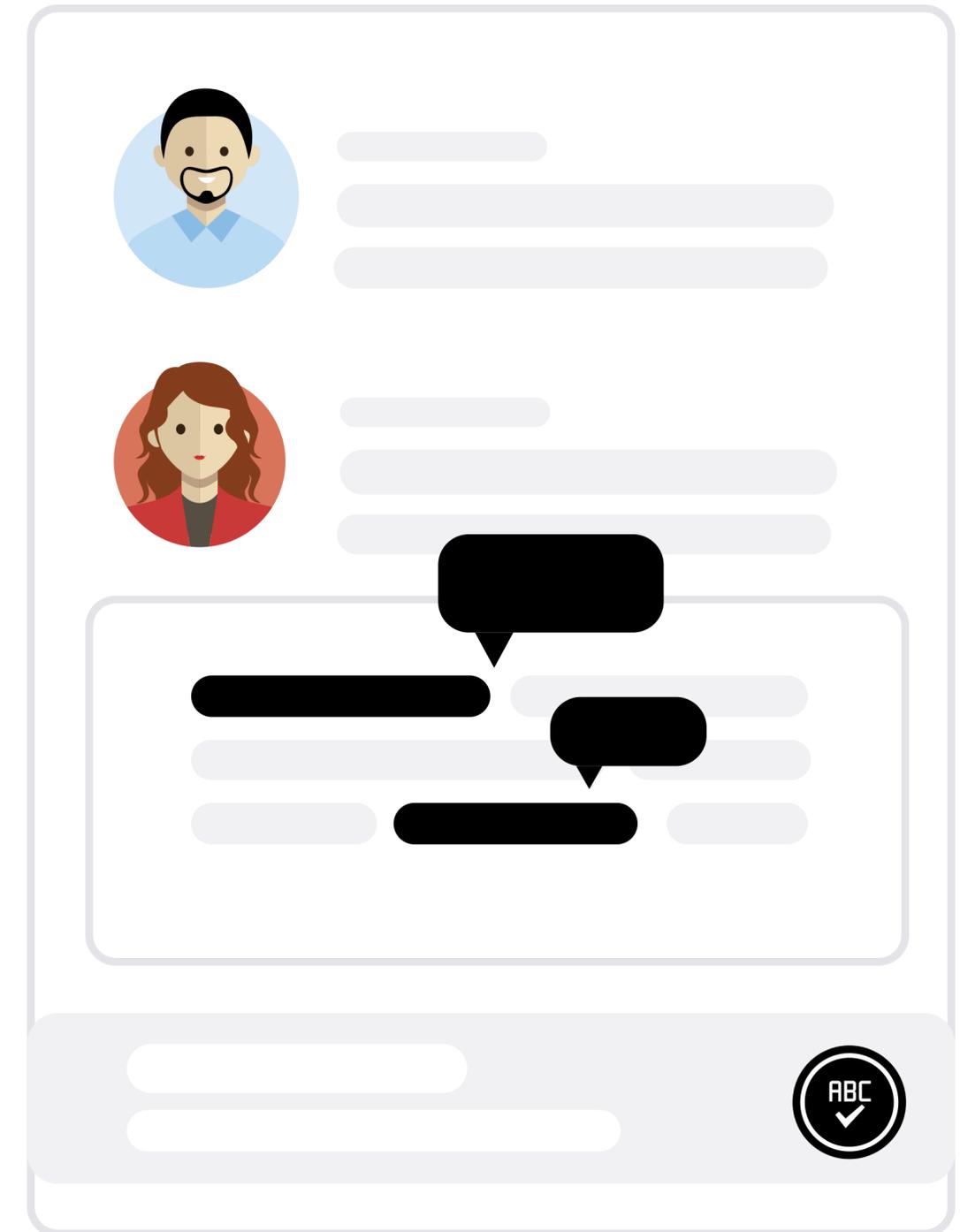


Augmented Writer

Die KI Assistenz zum Schreiben

Der Augmented Writer ist das wichtigste Element der Extension und hilft Dir semi-automatisch dabei, die Nachrichten an Deine Kontakte zu optimieren und das direkt da, wo Du die Funktion am besten nutzen kannst - „live“ im Nachrichtenfenster, wenn Du eine Nachricht schreibst.

Um Deine Sales KPI schnell zu verbessern, ist dieses Tool immanent wichtig!

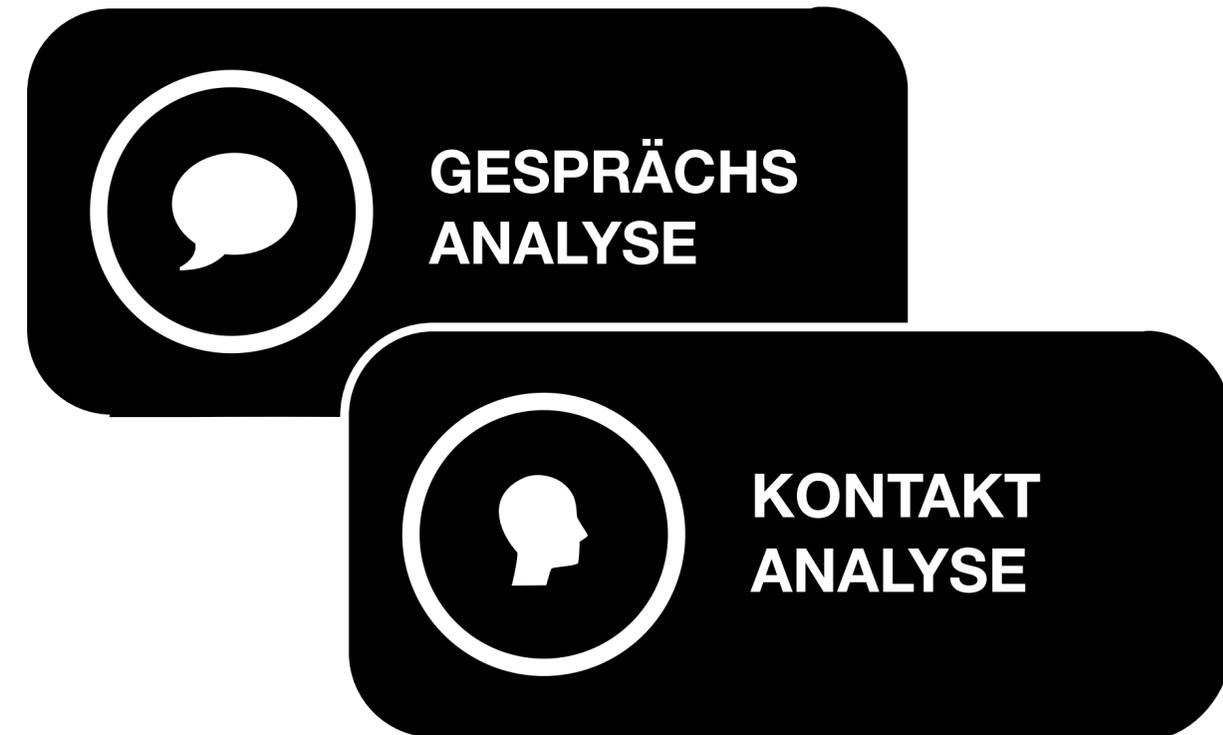




Augmented Writer

Die Voraussetzung, um den Augmented Writer nutzen zu können, ist eine Kontakt- oder Gesprächsanalyse des Kontaktes im Vorwege durchzuführen.

Die so gewonnene Datengrundlage setzt der Augmented Writer dann für Dich in jeder neuen Nachricht an diesen Kontakt ein.



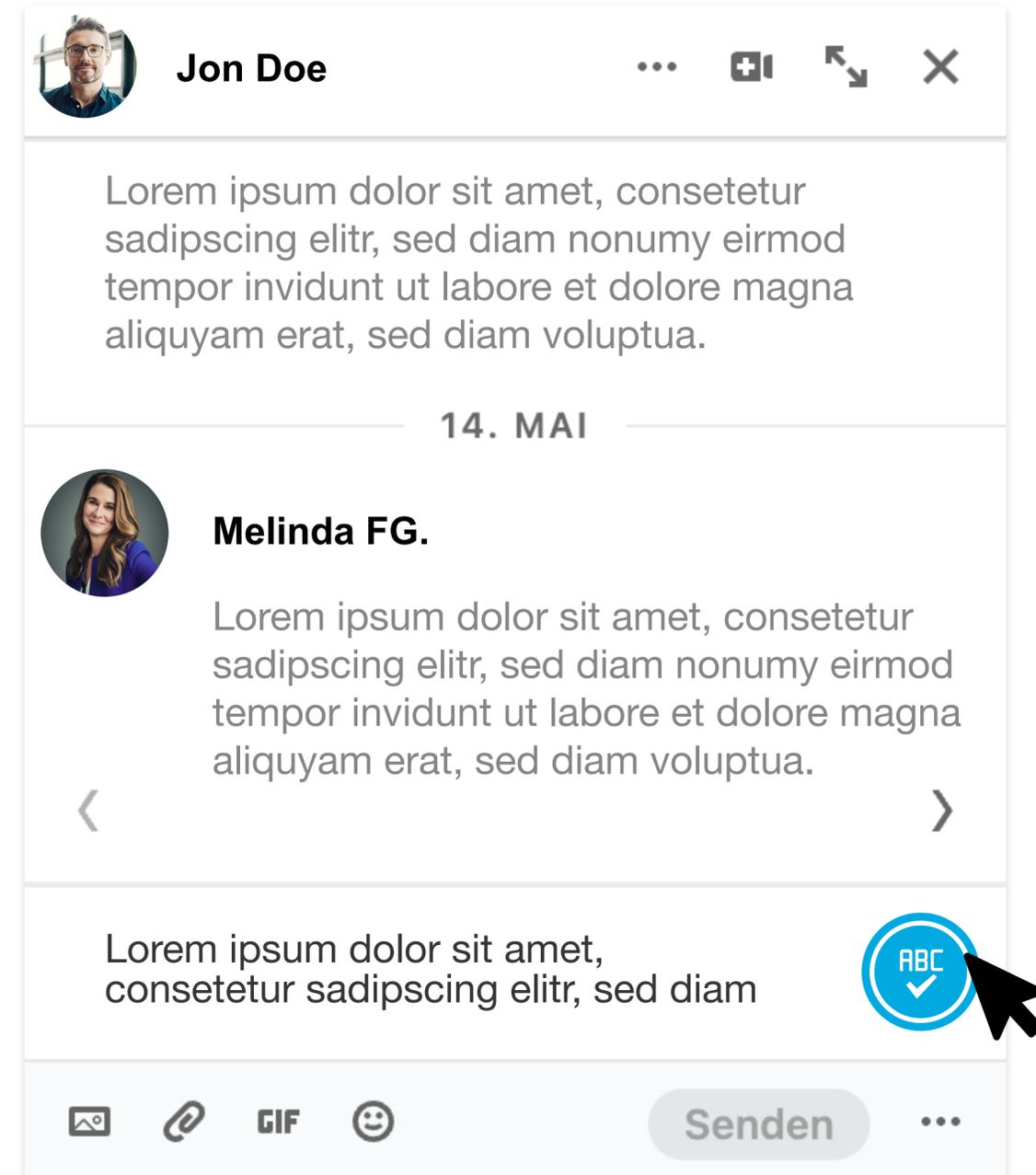


LEAD BOOSTER

Augmented Writer

Wenn Du die Kontaktanalyse und/ oder die Gesprächsanalyse durchgeführt hast, gehe nun in das Schreibfenster, um dem Kontakt eine neue Nachricht zu senden. Tippe nun Deine Nachricht in das Eingabefenster und drücke den blauen „A-B-C“-Button.

Hinweis: Eine Nachricht muss mehrere Sätze enthalten, damit der Augmented Writer die Nachricht substantziell verbessern kann.





LEAD BOOSTER

Augmented Writer

Das hat geklappt!

Du erkennst die erfolgreiche Analyse daran, dass der „A-B-C“-Button seine Farbe wechselt und Du nun von der KI Vorschläge erhältst, die Deinen Text optimieren könnten.

Bewege den Cursor nun über ein markiertes Wort und nimm die Empfehlung an, wenn diese gut passt.

Jon Doe

Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua.

14. MAI

Melinda FG.

Impact Feature
Erziele eine bessere Wirkung, indem Du dieses Wort streichst:

tempor invidunt ut

tempor invidunt ut

Senden



LEAD BOOSTER

Augmented Writer

Im Fenster der Extension finden sich weitere aktionsbezogene Bereiche:

Im oberen Bereich kannst Du ersehen, wie sich die Nachricht prozentual verbessert hat.

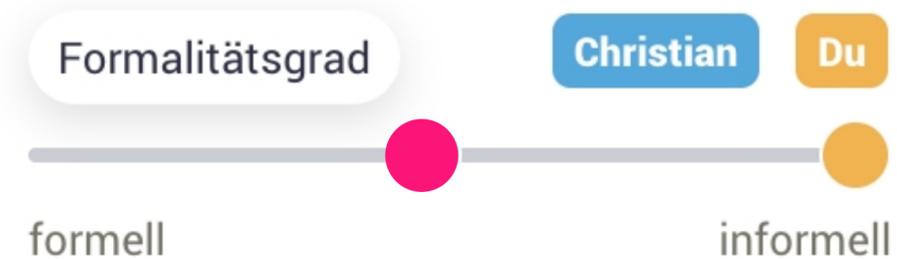
Im unteren Bereich der Extension erhältst Du weitere Informationen und die aus dem LinkedIn Editorfenster bereits bekannten Vorschläge, die Du auch dort annehmen oder verwerfen kannst.

Optimierungsgrad | Gesamtoptimierung

 32%

Optimiere Deine Nachricht durch Annahme der Vorschläge

SPRACHSTIL



KOMMUNIKATION VERBESSERN

- Grammar Replacement 

Wenn eine Infinitivgruppe (,zu' + Infinitiv) mit ,um' eingeleitet wird, muss ein Komma gesetzt werden.



Psychological AI

Die weltweit einzigartige Psychological AI, ein Modell für künstliche Intelligenz, setzt sich aus einer Kombination von assoziativen digitalen Lexika zur Messung von verhaltenspsychologischen Motiven, dem Google initiierten Open-Source-Modell BERT zur Disambiguierung und Paraphrasierung von Sätzen mit mehr als 340 Mio. Parametern und weiteren NLP (Natural Language Processing) Libraries zusammen.

Seit 2014 treibt die 100 Worte Sprachanalyse GmbH mit einem internationalen Expertenteam aus Data Scientists, Psychologen, Linguisten und Computerlinguisten die Entwicklung der Psychological AI voran, die Theorien der Nobelpreisträger Richard Thaler und Daniel Kahnemann zur Verhaltensforschung erstmals in einer KI gestützten Software einsetzt und Unternehmen durch einfach zu bedienende Programmlösungen zugänglich macht.



Psychological AI

Heute ist die KI in der Lage, Millionen von impliziten Motivprofilen zu erkennen und schriftliche Kommunikation mittels einer Augmented-Writing-Funktion teilautomatisiert und typengerecht zu optimieren. Zur Vereinfachung in der Darstellung in der Software werden diese Profile in 14 übergeordnete Kommunikationstypen eingeteilt.

Zu den Kunden gehören sowohl DAX Konzerne wie Siemens und Carl Zeiss, die

Psychological AI im HR-Bereich einsetzen sowie Kunden aus dem SaaS Business, dem Consulting bis hin zu einem Weltmarktführer aus Transport und Logistik.

Die Technologie der Psychological AI wird zukünftig Lösungen in den Bereichen HR, Marketing und Sales anbieten und darüber hinaus für die führenden CRM-Systeme Salesforce und Microsoft Dynamics verfügbar sein.



PSYCHOLOGICAL AI



LEAD BOOSTER

