
Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	1
2	Konzeptionelle Grundlagen	3
2.1	Start-up-Unternehmen	3
2.2	Künstliche Intelligenz	6
2.3	Einsatz von KI in Vertriebsorganisationen	9
2.4	Zwischenfazit	12
3	Empirische Bestandsaufnahme	13
3.1	KI-Technologien im Vertrieb	14
3.2	Vertriebsrelevante KI-Technologien für Start-ups	27
3.3	Treiber des Vertriebserfolgs für Start-ups	28
3.4	Experteneinschätzung von salesforce.com Germany	33
3.5	Zwischenfazit	35
4	Fazit	37
	Literatur	41