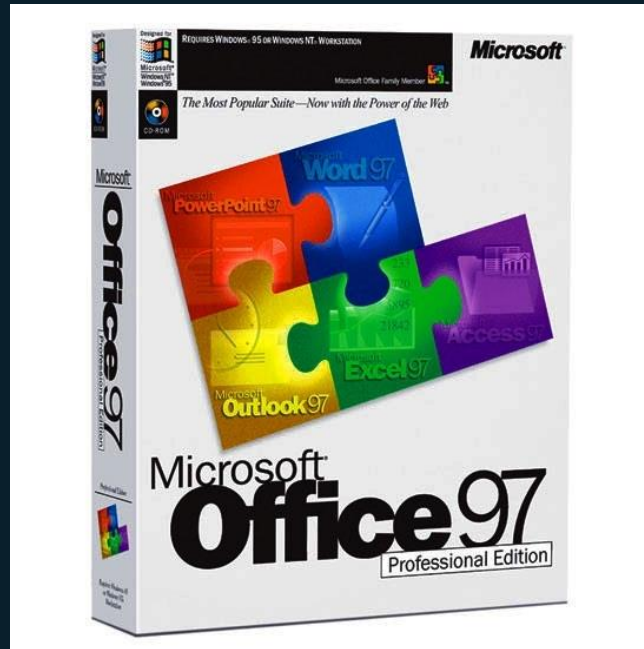
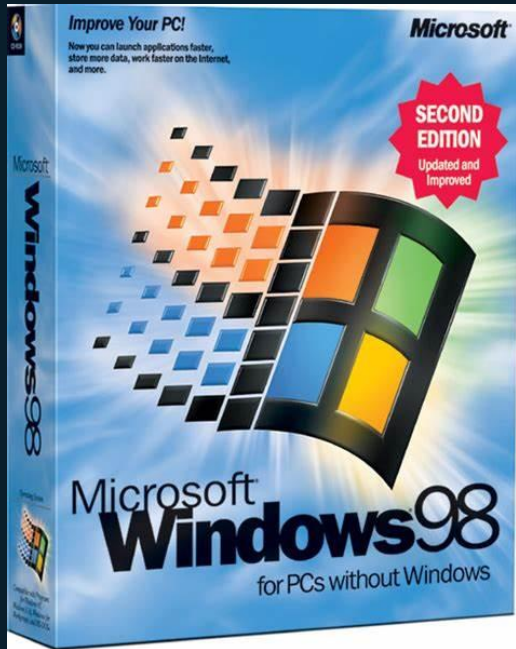


Impulsreferat AI

Martin Haas

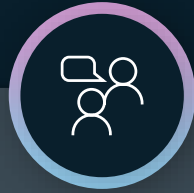
Leiter Mittelstand und KMU



AI transformation opportunities



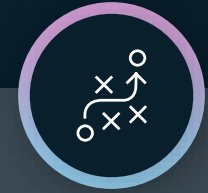
Enrich
employee
experiences



Reinvent
customer
engagement



Reshape
business
processes



Bend the
curve on
innovation

AI transformation **how**


Enrich
employee
experiences


Reinvent
customer
engagement


Reshape
business
processes


Bend the
curve on
innovation

Unlock Productivity across your business

-  Better email management and meeting preparation
-  Search and Q&A
-  Better meeting management
-  Create and tailor reports in seconds
-  Better customer engagement and support

-  Enriching self-service with conversational AI
-  Automate answering questions, summarizing documents, and more.
-  intuitive low-code development for everyone

Build transformational AI solutions

 Azure OpenAI Language Models

Model Catalog / Prompt flow



MAKE (Azure AI Studio)

COMPOSE (Copilot Studio)

BUY (Copilots)

Copilot

Power
Platform
+ AI Builder

LLMs to a variety
of use cases

Differentiation

Complexity

**Your assistant to
empower all roles**



**Microsoft
Copilot**



Developers



IT pros



Security
analysts



Customer
service agents



Sellers



Knowledge workers

Lancierung eines smarten Rucksackes



W

AutoSave

Off



Document4 - Word

General*

Search





Comments

Editing

Share



File

Home

Insert

Draw

Design

Layout

References

Mailings

Review

View

Help

Acrobat



Paste



Clipboard

Aptos (Body)

11



Font



Paragraph



Styles

Editing



Erstellen von PDF-Dateien und Freigeben von Links

Erstellen von PDF-Dateien und Freigeben der Dateien über Outlook

Unterschriften anfragen



Dictate

Sensitivity

Add-ins

Editor

Copilot



Voice

Sensitivity

Add-ins

Draft with Copilot



Schreibe ein Marketingkonzept für die Lancierung eines neuen smarten Rucksackes. Der Rucksack beinhaltet eine eingebaute Ladestationen für Handys, GPS-Tracker zur Verfolgung des Ruckackes und Bluetooth-Chips für den Kontakt mit einem Smartphone.

246/2000

Generate

Reference a file

Marketingkonzept für die Lancierung des neuen smarten Rucksacks

Ein innovativer Ansatz für moderne Mobilität

1. Einführung

Mit der rasanten Entwicklung der Technologie und dem zunehmenden Bedürfnis nach Konnektivität wird der neue smarte Rucksack als must-have Accessoire für den modernen Lebensstil positioniert. Der Rucksack integriert fortschrittliche Funktionen wie eine Ladestation für Handys, einen GPS-Tracker zur Verfolgung und Bluetooth-Chips für die Verbindung mit einem Smartphone. Dieses Marketingkonzept zielt darauf ab, die Markteinführung des Produktes erfolgreich durchzuführen und es als unverzichtbares auf dem Markt zu etablieren.

2. Marktanalyse

2.1 Zielmarkt

Der Zielmarkt für den smarten Rucksack umfasst technologieaffine Konsumenten, die und privat viel unterwegs sind und dabei stets vernetzt bleiben möchten. Zu den Hauptzielgruppen gehören:

- Berufspendler
- Reisende und Abenteuerer
- Studenten und Schüler
- Technologie-Enthusiasten

2.2 Wettbewerbsanalyse

Der Markt für smarte Rucksäcke ist noch relativ neu, jedoch gibt es bereits einige Wettbewerber wie die Marken „Xiaomi“ und „Targus“, die ähnliche Produkte anbieten. Unser smarter Rucksack hebt sich durch zusätzliche Funktionen und ein innovatives Design von den bestehenden Produkten ab. Ein Vergleich der verschiedenen Produkte und ihrer Preise zeigt, dass der Markt für hochwertige, multifunktionale Rucksäcke gibt, der durch gezielte Marketingmaßnahmen erfolgreich erschlossen werden kann.

3. Produktmerkmale

3.1 Eingebaute Ladestation

Der smarte Rucksack verfügt über eine leistungsstarke, eingebaute Ladestation, die es ermöglicht, Handys und andere mobile Geräte unterwegs aufzuladen. Dies stellt sicher, dass die Nutzer jederzeit erreichbar bleiben und nicht auf externe Ladegeräte angewiesen sind.

3.2 GPS-Tracker

Ein GPS-Tracker ist im Rucksack integriert, um den Standort in Echtzeit verfolgen zu können. Dies ist besonders nützlich, um den Rucksack im Falle eines Verlustes oder Diebstahls schnell wiederzufinden.

3.3 Bluetooth-Chips

Die eingebauten Bluetooth-Chips ermöglichen eine nahtlose Verbindung mit dem Smartphone des Nutzers. Dies erleichtert die Steuerung der Rucksackfunktionen und sorgt für eine intuitive Bedienung.

3.4 Hochwertiges Design

Der Rucksack ist aus strapazierfähigen, wasserabweisenden Materialien gefertigt und in einer Vielzahl von Farben und Stilen erhältlich, um den individuellen Geschmack der Nutzer zu treffen.

4. Marketingstrategie

4.1 Positionierung

Der smarte Rucksack wird als unverzichtbarer Begleiter für den modernen, mobilen Lebensstil positioniert. Die Betonung liegt auf der Kombination von Funktionalität, Technologie und Stil.

4.2 Preisstrategie

Der Rucksack wird im Premiumsegment positioniert und zu einem Preis von etwa 150-200 EUR angeboten. Durch die hohe Qualität und die innovativen Funktionen wird dieser Preis gerechtfertigt.

4.3 Vertriebskanäle

Der Vertrieb erfolgt sowohl online (über die eigene Webseite und etablierte E-Commerce-Plattformen wie Amazon) als auch offline (in ausgewählten Elektronik- und Outdoor-Geschäften). Kooperationen mit Mobilfunkanbietern und Reiseagenturen werden ebenfalls angestrebt.

4.4 Kommunikationsstrategie

- Online-Marketing: Eine umfassende Online-Marketingkampagne wird über soziale Medien, Google Ads und Influencer-Marketing durchgeführt. Ziel ist es, eine hohe Reichweite und Aufmerksamkeit für das Produkt zu erzeugen.
- PR und Medienarbeit: Pressemitteilungen und Artikel in Technologie- und Lifestyle-Magazinen sollen die Bekanntheit des Produkts erhöhen. Zudem werden Produkttests und -bewertungen in Blogs und auf YouTube angestrebt.
- Events und Messen: Teilnahme an Technologie- und Outdoor-Messen, um das Produkt direkt dem Zielpublikum vorzustellen und Feedback zu sammeln.
- Kooperationen: Zusammenarbeit mit bekannten Technologie- und Outdoor-Marken sowie Influencern, um die Glaubwürdigkeit und Reichweite zu erhöhen.

5. Umsetzung und Zeitplan

Der Produktlaunch ist für das vierte Quartal des Jahres geplant. Ein detaillierter Zeitplan wird erstellt, um sicherzustellen, dass alle Marketingmaßnahmen rechtzeitig und koordiniert durchgeführt werden. Die wichtigsten Meilensteine umfassen:

- Q1-Q2: Produktentwicklung und Tests
- Q3: Produktion und Aufbau der Vertriebskanäle
- Q4: Markteinführung und Beginn der Marketingkampagne

6. Erfolgskontrolle

Die Erfolgskontrolle erfolgt durch die regelmäßige Analyse der Verkaufszahlen, der Reichweite und Interaktion in den sozialen Medien sowie des Feedbacks der Kunden. Anpassungen der Marketingstrategie werden basierend auf den Ergebnissen vorgenommen, um die Effizienz der Maßnahmen kontinuierlich zu verbessern.

7. Fazit

Der neue smarte Rucksack bietet eine innovative Lösung für die Bedürfnisse des modernen, mobilen Lebensstils. Durch eine gezielte Marketingstrategie und die Betonung der einzigartigen Produktmerkmale wird der Rucksack erfolgreich auf dem Markt eingeführt und sich als unverzichtbares Accessoire etablieren. Die Kombination aus Funktionalität, Technologie und Stil spricht eine breite Zielgruppe an und bietet ein enormes Wachstumspotenzial.

CoPilot wave 2 Announcements September 2024

Pages

Agents

Improvements

Outlook (prioritize my Inbox)
Excel GA (and Python integration)
PowerPoint (narrative builder)

.....

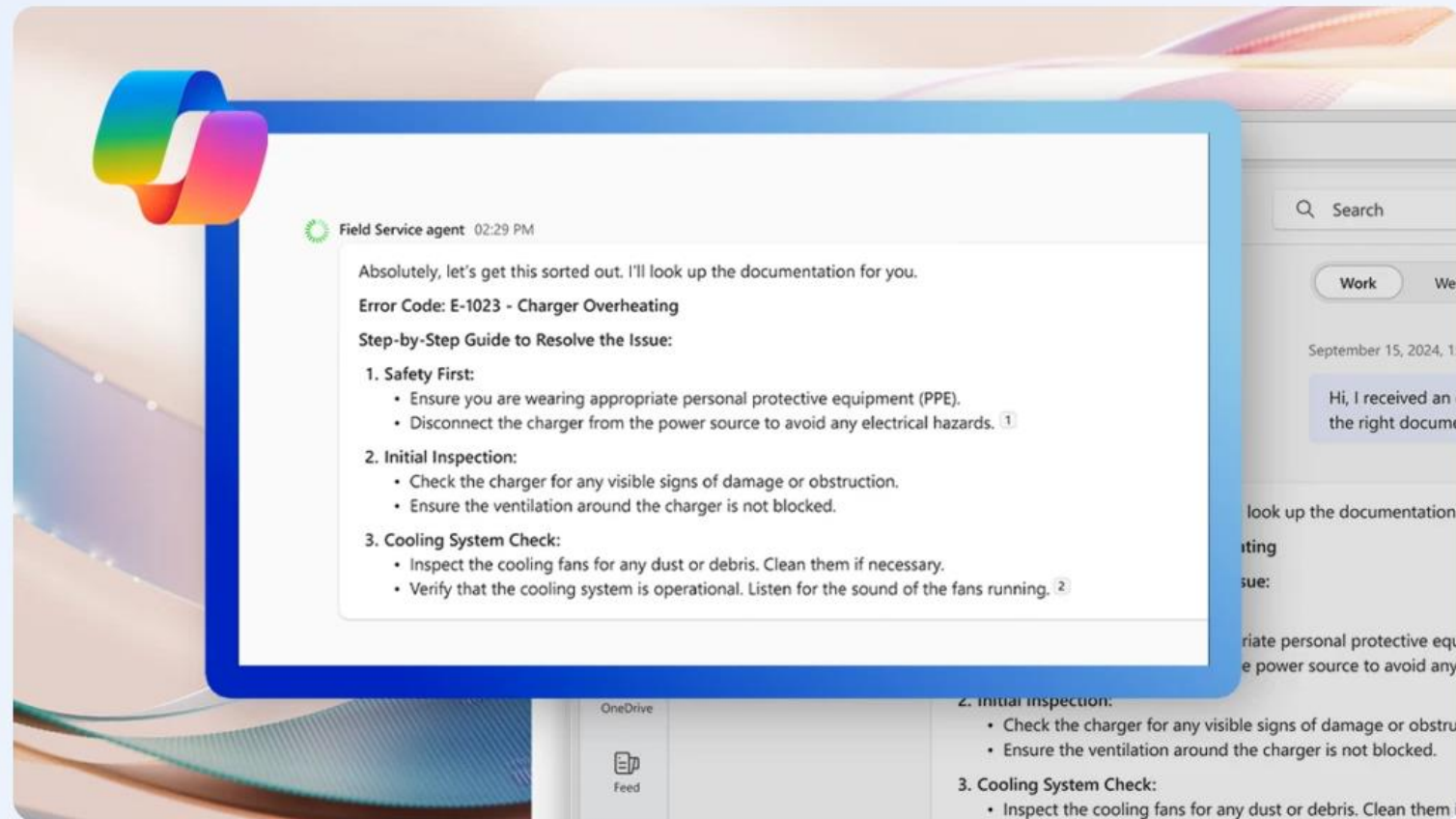


Copilot

Published Sep 16, 2024 • 4 min read

Unveiling Copilot agents built with Microsoft Copilot Studio to supercharge your business

By [Charles Lamanna](#), Corporate Vice President, Business & Industry Copilot

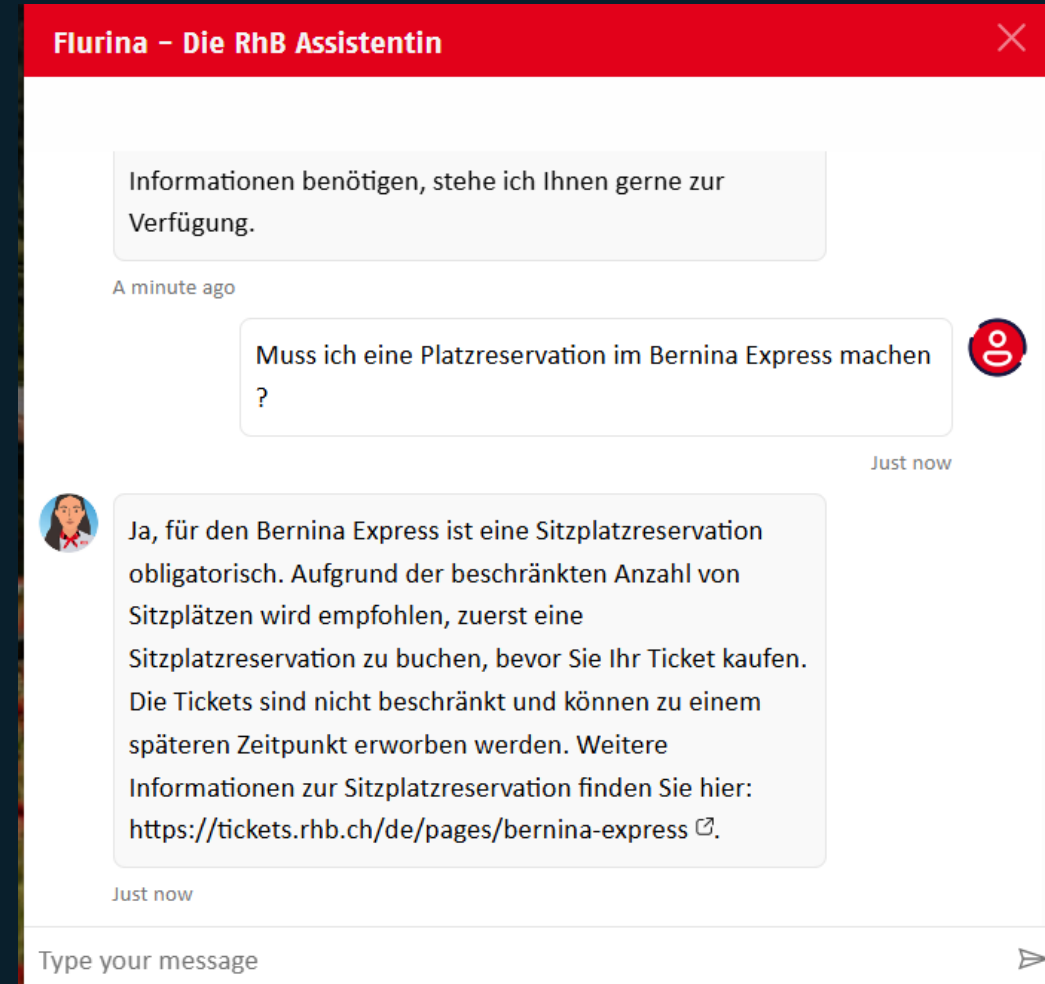


Beispiele:

Chatbot Flurina



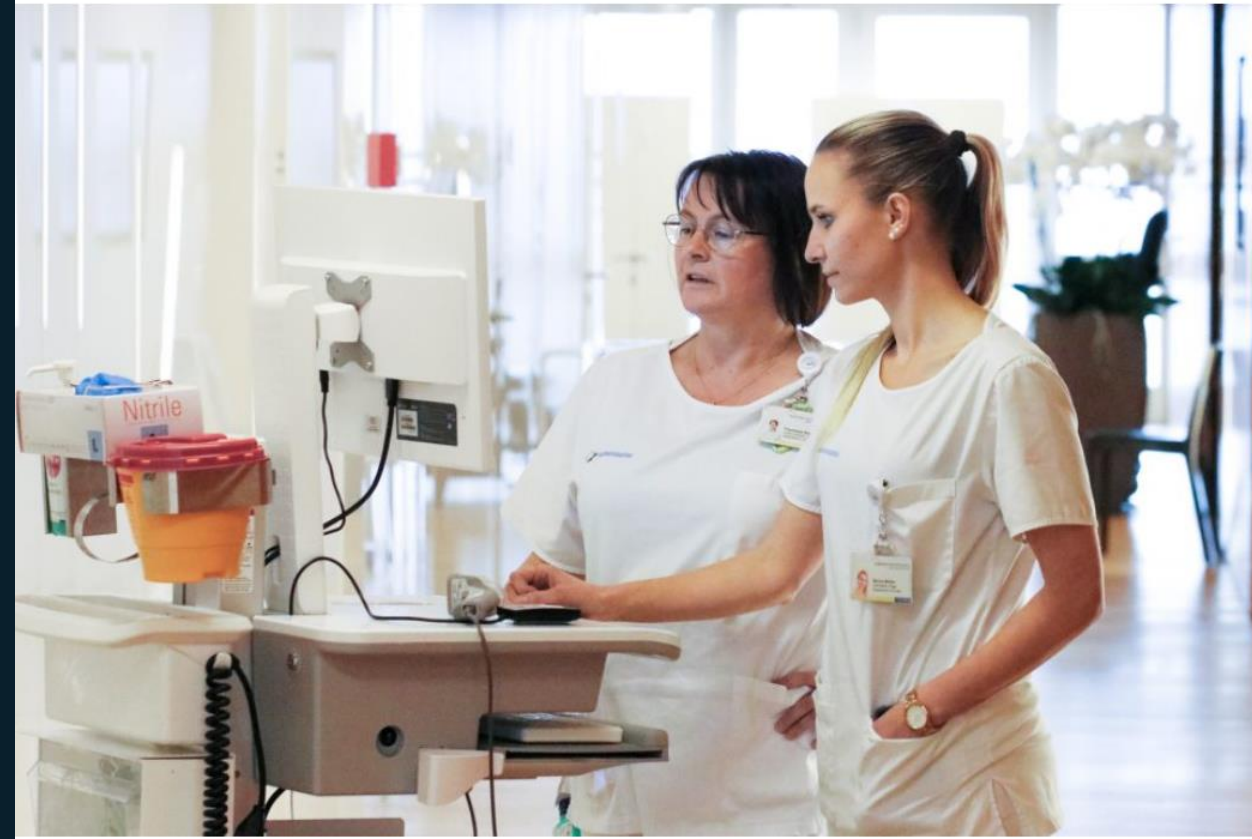
Seit der Einführung haben Kundinnen und Kunden der RhB bereits über 12.000 Sessions mit dem KI-Chatbot durchgeführt und dabei über 26.000 Fragen gestellt



KI erstellte Schichtplan-Entwürfe

Luzerner Kantonsspital (LUKS) revolutioniert Dienstplanung mithilfe künstlicher Intelligenz

22/04/2024



Beispiele



"The efficiency gains from using **Microsoft 365 Copilot** are already impressive. And this is only the beginning: As soon as our users have gathered more experience and Copilot can draw on a broader base of data, we will see a major leap in productivity."

Peter Matt, Head of Digital Workplace, LGT



3 essentials for Copilot success



Leadership

Develop leadership capabilities to leverage AI for business outcomes

- ✓ Executive sponsorship
- ✓ Align AI to business strategy
- ✓ Providing clarity and prioritization
- ✓ **Best practice:** AI Council



Human change

Manage the human transformation with robust user enablement programs

- ✓ User enablement program
- ✓ Communications and community
- ✓ Skilling and training
- ✓ **Best practice:** Community of Practice and Copilot Dashboard



Technical readiness

Build and iterate technical skills to deliver on business results

- ✓ Secure your data infrastructure
- ✓ Policy review
- ✓ Extend to new high value line of business scenarios
- ✓ **Best practice:** Optimization Assessment

Responsible AI principles

Are **you** ready
to disrupt?





Microsoft Copilot



Download



Martin Haas

Leiter Mittelstand und KMU,
Mitglied der Geschäftsleitung Mi...



Connect