

Ihre KI gönnt sich an Black Week auch mal eine Konsumpause – und Ihnen vielleicht gleich mit.

Black Week, Weihnachtswahnsinn – und was Ihre KI dazu sagt

Herzlichen Glückwunsch! Wenn Sie das hier lesen, haben Sie sich kurz von „Nur heute – 70 % auf alles außer Verstand“ losgerissen.

Jedes Jahr dasselbe: Black Week, Cyber Monday, Weihnachtscountdown. Newsletter und Anzeigen überschlagen sich, und irgendwo dazwischen sitzt Ihr Kontostand und fragt leise: „Ernsthaf?“

Und mittendrin: **KI**. Entweder als Turbo im Werbealgorithmus – oder als Verbündete gegen den Konsumkater. Sie dürfen raten, wofür ich bin.

Neulich im Posteingang: 47 „Einmalige Chancen“

Sie kennen das: • „Nur jetzt!“ • „Nur heute!“ • „Nur für Sie!“

Übersetzt heißt das meist: „Wir haben noch zu viel Lagerbestand.“ KI hilft dabei, diese Botschaft maximal verlockend zu verpacken:

- Personalisierte Werbung („Sie haben doch neulich nach Toastern gesucht...“)
- FOMO-Marketing („Nur noch 2 Stück verfügbar!“ – erstaunlich, wie oft 2 Stück verfügbar sind)
- „Kunden, die das gekauft haben, kauften auch...“ – Spoiler: meistens Dinge, die niemand braucht

Technisch faszinierend – menschlich manchmal fragwürdig.

KI als „Kaufberater mit Anstand“

Die gute Nachricht: KI kann auch genau andersherum arbeiten. Statt Sie in den Kaufrausch zu schubsen, kann sie Sie bremsen – freundlich, aber bestimmt.

- **Werde-Detox im Posteingang:**

KI sortiert Black-Week-Mails automatisch in einen Ordner „Vielleicht später“ und schickt Ihnen einmal am Tag eine neutrale Zusammenfassung statt 37 Einzelmails.

- **Wunschliste mit Abkühlphase:**

Alles, was Sie „sofort“ kaufen wollen, landet erst auf einer KI-Wunschliste. Nach 48

Stunden fragt die KI: „Wollen Sie das wirklich noch – oder war das nur der Glitzer im Banner?“

- **Geschenke ohne Krempel-Faktor:**

KI sammelt Ideen für Geschenke, die Zeit, Aufmerksamkeit oder Erlebnisse schenken – statt das fünfte Deko-Teil, das nach Neujahr im Schrank verschwindet.

- **Nachhaltigkeits-Reminder light:**

„Sie haben ein neues Gerät im Blick – gibt es eine Reparatur- oder Gebraucht-Option?“

Oder hat jemand in Ihrem Umfeld genau so etwas ungenutzt?“

Und was bringt das für Unternehmen?

KI im Unternehmen muss nicht bedeuten: „Wir verkaufen jetzt noch mehr noch schneller.“ Sie kann auch helfen, **ehrlicher und bewusster** zu verkaufen:

- passende statt wahllose Angebote (wirkliche Bedarfe statt „Alles muss raus“),
- klare Informationen statt kleingedruckter Überraschungen,
- Service- & Reparaturangebote sichtbar machen, nicht nur Neuaufl,
- Content, der Kundinnen und Kunden wirklich weiterhilft – statt nur Klicks zu jagen.

Das Ergebnis: weniger Rücksendungen, weniger generierte Kundschaft – und ein Markenbild, das auch nach der Black Week noch sympathisch ist.

KI, die nicht nur mehr verkauft, sondern besser

Sie möchten KI einsetzen, ohne beim nächsten „Mega-Deal“ selbst Bauchschmerzen zu

bekommen? Ich unterstütze Sie dabei, KI so zu nutzen, dass sie **Alltag entlastet**,

Kund:innen respektiert und Ressourcen schont.

Ob Büroautomatisierung, smarte Newsletter oder faire Kundenkommunikation: Wir

schauen gemeinsam, wo KI bei Ihnen sinnvoll ansetzt – und wo weniger wirklich mehr

ist.

Gespräch anfragen

Vielleicht ist dieses Jahr genau der richtige Moment, um zwei Dinge zu testen:

- eine KI, die Sie wirklich entlastet
- und einen Warenkorb, der bewusst kleiner bleibt.

KI4U · Claudia Blume

KI-Beratung & Automatisierung für KMU

Web: <https://ki4u-claudiablume.com>

E-Mail: claudia@ki4u-claudiablume.com

Sie erhalten diesen Newsletter, weil Sie Interesse am praktischen Einsatz von KI in Unternehmen signalisiert haben.

Abmelden: Wenn Sie diesen Newsletter nicht mehr erhalten möchten, antworten Sie bitte einfach auf diese E-Mail mit dem

Betreff „Abmelden“.