



AI List Alerts:

So automatisiert Du das Monitoring von Zielfirmen

 Dealfront – AI List Alerts

Company list → Company List



Verfasse einen Prompt in natürlicher Sprache

Erhalte eine Vorschau Deines Alerts



Lege Empfänger und Häufigkeit fest



Prüfen und Maßnahmen ableiten



Play

Inhaltsverzeichnis

Einführung	01
Deshalb ist manuelles Monitoring problematisch	02
Die Innovation von Dealfront: AI List Alerts	
Schritt-für-Schritt-Workflow	03
Best Practices und Tipps	06
Diese Resultate erzielst Du mit AI List Alerts	07
Nur für Dich: Unser kostenloses Template mit Prompts für AI List Alert	08

Einführung

Märkte verändern sich. Unternehmen auch. Umso wichtiger ist das richtige Timing! Eine neue Führungskraft kann zum Beispiel auf Veränderungen bei Strategie und Budget hinweisen, eine Finanzierungsrunde auf schnelles Wachstum und geplante Investitionen. Und ein Produktlaunch eröffnet nicht selten die Möglichkeit für neue strategische Partnerschaften.

Solche Momente bieten gute Verkaufschancen für Sales- und Marketing-Teams. Doch aktuelle Events im großen Stil zu erkennen, ist fast unmöglich, wenn Du Dich nur auf manuelles Monitoring verlässt. Niemand hat Zeit, jede Zielfirma ständig in den Nachrichten, Pressemitteilungen und auf Jobseiten zu verfolgen.

Genau dieses Problem löst AI List Alerts in Dealfront.

Fällt es Dir schwer, mit den Entwicklungen bei Zielfirmen Schritt zu halten? Dieses Play zeigt Dir, wie Du mit AI List Alerts Kaufsignale automatisch verfolgen und schneller reagieren kannst. So bist Du der Konkurrenz immer einen Schritt voraus.



Sjoerd van Rijswijck Senior Account Executive

AI List Alerts benachrichtigt Dich automatisch über wichtige Veränderungen bei Firmen in Deinen gespeicherten Listen. Du musst nicht mehr stundenlang Quellen durchsuchen – alle Updates landen direkt bei Dir im Postfach, sodass Dein Team schnell und kontextbezogen reagieren kann.

Mit AI List Alerts kannst Du:

- Ohne manuelle Recherchen auf dem neuesten Stand bleiben;
- Kampagnen und Outreach durch aktuellen, relevanten Kontext personalisieren;
- Dich auf qualifizierte Verkaufschancen konzentrieren, sobald Zielfirmen in Deiner Pipeline Interesse zeigen.

Empfohlen für:

✓ Marketing Manager

✓ Sales Manager

✓ Marketing-Agenturen

Erwartete Ergebnisse

- ✓ Aktive Alerts, die Dich über Kaufsignale von Zielfirmen benachrichtigen.
- ✓ Schnellere, personalisiertere Nachrichten und Kampagnen, die sich an Veränderungen in Echtzeit orientieren.
- ✓ Bessere Abstimmung von Sales und Marketing durch geteilte, umsetzbare Insights.

Deshalb ist manuelles Monitoring problematisch

Die meisten Sales-Teams haben einfach keine Zeit, jede einzelne Zielfirma auf Updates zu überwachen. Daher ist es auch kein Wunder, dass sie wichtige Veränderungen wie neue Führungskräfte, Finanzierungsrunden oder strategische Neueinstellungen oft gar nicht mitbekommen. Hätten sie die Signale rechtzeitig gedeutet, hätten sie zum idealen Zeitpunkt ein Gespräch anstoßen können.

Auch Marketing-Teams stehen vor einer großen Herausforderung. Nicht die gleiche, aber mindestens genauso zeitraubend. Sie müssen oft stundenlang Pressemitteilungen, Newsfeeds und Fachzeitschriften auf Updates durchsuchen, um Kampagnen aktuell und relevant zu halten. Leider sind die meisten Informationen schnell veraltet oder so allgemein, dass man kaum etwas damit anfangen kann.

Das Ergebnis ist immer dasselbe: fehlende Personalisierung im großen Stil.

Ohne ein System, das Dir rechtzeitig Insights zu Deinen Zielfirmen liefert, arbeiten Sales und Marketing zwangsläufig mit generischen Botschaften. Das mindert die Wirkung von Outreach-Maßnahmen und verlangsamt die Reaktion auf Verkaufschancen. So wird es fast unmöglich, Prospects im richtigen Moment mit der passenden Message zu erreichen.

Die Innovation von Dealfront:

Früher war das Monitoring von Zielfirmen ein manueller und reaktiver Prozess. Doch mit **AI List Alerts** können Deine Teams wichtige Updates automatisch und proaktiv einholen, anstatt ständig zu verschiedenen Unternehmen zu recherchieren. Das System trackt Deine gespeicherten Firmenlisten in Echtzeit und markiert die wichtigsten Entwicklungen.

AI List Alerts ist ein extrem flexibles Feature. Du kannst mit einfachen Prompts in natürlicher Sprache festlegen, was Dir wichtig ist, wie zum Beispiel: „**Sag mir Bescheid, wenn ein Unternehmen einen neuen VP of Marketing einstellt**“ oder „**Melde Dich, wenn Firmen auf meiner Liste eine Finanzierungsrunde bekannt geben.**“

So können Sales- und Marketing-Teams Alerts auf ihre Bedürfnisse zuschneiden, statt sich auf generische Kategorien zu beschränken.

Unsere Alerts sind übrigens mehr als nur Headlines. Du erhältst auch Informationen zum Signaltyp, einen Link zur Quelle und direkten Zugriff auf das Firmenprofil für zusätzlichen Kontext.

Die Wirkung ist sofort spürbar.

Sales-Teams können ihren Outreach mit Alerts genau dann timen, wenn Kaufsignale oder organisatorische Veränderungen auftreten – also in dem Moment, in dem die Chancen auf eine Antwort am größten sind.

Marketing-Teams wiederum erhalten wertvolle Insights für ihre Kampagnen und können Botschaften mit echten Ereignissen in Zielfirmen abgleichen.

Mit anderen Worten: AI List Alerts hält Dein Team nicht nur auf dem Laufenden, sondern unterstützt es auch bei der Umsetzung.

Schritt-für-Schritt-Workflow

In unserem kurzen Ausschnitt aus Sjoerd van Rijswijcks Webinar weiter unten erfährst Du, wie Du AI List Alerts einrichten und verwalten kannst. Er führt Dich durch die gleichen Schritte wie in diesem Playbook: Du erstellst Deinen ersten Alert, setzt Prompts auf, erhältst eine Vorschau auf die Ergebnisse und aktivierst Updates.

Du wirst sehen: Es ist gar nicht so schwer, eine stagnierende Firmenliste so umzufunktionieren, dass sie Dich jederzeit mit umsetzbaren Insights versorgt.

 **Tipp:** Hast Du bemerkt, dass Sjoerd Prompts in natürlicher Sprache nutzt, um die gewünschten Signale zu definieren? Genau so kannst Du Deine AI List Alerts optimal an Deine Bedürfnisse anpassen.

Schritt 1 – Öffne Deine ‚Firmenliste‘ und erstelle einen Alert

Im ersten Schritt legst Du die Grundlage für AI List Alerts: Öffne eine Deiner gespeicherten Firmenlisten in der Firmenlisten-App. Ganz oben auf der Seite gibt es die Option, einen Alert zu erstellen.

- Rufe eine Deiner gespeicherten Listen im **Firmen-Tab** auf.
- Klicke ganz oben in Deiner Liste auf **Alert erstellen**.

Schritt 2 – Verfasse einen Prompt in natürlicher Sprache

Nun musst Du das System auf Deine Anforderungen trainieren. Dazu benötigst Du keine starren Filter, sondern kannst in normaler Alltagssprache beschreiben, welche Art von Firmen-Updates Du beobachten willst.

- Lege fest, welche Updates Du verfolgen willst.
- Beispiel:



„Benachrichtige mich, wenn Unternehmen einen neuen VP oder C-Level-Manager im Vertrieb, Marketing oder Operations-Bereich einstellen.“

- Lass Dich von unseren Prompt-Beispielen inspirieren.

Für Marketing: Verfolge Produktlaunches oder News über Finanzierungen, um Deine Kampagnenbotschaften anzupassen.

Für Sales: Behalte Führungswechsel oder Neueinstellungen im Revenue-Bereich im Blick, um bei einer Kontaktaufnahme daran anknüpfen zu können.

Schritt 3 – Erhalte eine Vorschau Deines Alerts

Bevor Du Deinen Alert aktivierst, solltest Du Dir erst einmal in der Vorschau ansehen, wie (und ob) er letztendlich funktioniert. So erhältst Du später die richtigen Updates und vermeidest irrelevante Benachrichtigungen.

- Klicke auf **Preview generieren**, um Deinen Prompt zu testen.
- Überprüfe die beispielhaften Ergebnisse zum:
 - Firmenname
 - Erkannten Signal
 - Source Link mit zusätzlichen Informationen.

Passen Deinen Prompt bei Bedarf weiter an, bis die Ergebnisse zu Deinem Anwendungsfall passen.

Schritt 4 – Lege Empfänger und Häufigkeit fest

Sobald Dein Alert steht, solltest Du entscheiden, wer Benachrichtigungen erhält und wie oft. So verteilst Du Informationen ganz einfach im Team und passt die Häufigkeit der Alerts an Deine Workflows an.

- Lege fest, wer den Alert erhält (Du oder Deine Teammitglieder).
- Wähle die Häufigkeit: **täglich, wöchentlich oder monatlich**.

Für Marketing: Wöchentliche Alerts helfen Dir dabei, Content-Kalender zu erstellen oder Kampagnen anzupassen.

Für Sales: Tägliche Alerts erinnern Dich an überfällige Follow-ups und rechtzeitige Outreach-Nachrichten.

Schritt 5 – Speichere und aktiviere den Alert

Nach der Konfiguration kannst Du Deinen Alert speichern, um ihn zu aktivieren. Das System wechselt dann vom Setup- in den Monitoring-Modus, und die Updates werden automatisch zugestellt.

- Nach dem Speichern ändert sich der **Alert erstellen**-Button zu **Alert verwalten**.
- **Die Alerts sind jetzt aktiv** und werden passend zu Deinem Zeitplan zugestellt.

Schritt 6 – Sieh Dir die Alerts an und handle entsprechend

Jede Alert-E-Mail ist so konzipiert, dass Du die Informationen darin sofort umsetzen kannst. Anstatt Dich mit Rohdaten zu überfluten, fassen wir alle Updates übersichtlich zusammen und stellen Dir Links zur Verfügung, über die Du weitere Informationen einholen kannst.

- **Alert-E-Mails enthalten** bis zu fünf Unternehmensupdates mit:
 - Signaltyp (z. B. neue Finanzierung, Neueinstellung in der Geschäftsführung)
 - Quellenlink zur Überprüfung
 - Link zum vollständigen Unternehmensprofil oder zur Liste
- **Nutze diese Insights, um:**
 - Personalisierte Kampagnen zu launchen (Marketing)
 - Outreach an aktuellen Entwicklungen auszurichten (Sales)

Schritt 7 – Optimierte Deine Alerts regelmäßig

Deine Alerts sind flexibel – und das solltest Du zu Deinem Vorteil nutzen. Denn Prioritäten ändern sich über kurz oder lang. Dementsprechend kannst Du Deine Prompts anpassen und Alerts pausieren oder komplett löschen. So stellst Du sicher, dass sich die KI stets an Deinen Zielen orientiert.

- **Passe Prompts jederzeit an neue Anforderungen an.**
- **Pausiere Alerts oder lösche sie von der Liste.**
- **Melde nicht mehr relevante Alerts per E-Mail ab.**

Best Practices & Tipps

Je gezielter Du AI List Alerts einsetzt, desto besser sind die Resultate. Es reicht leider nicht aus, einfach einen generischen Alert zu erstellen und sich wertvolle Insights davon zu erhoffen. Du musst Deine Alerts auch an die Strategie Deines Teams anpassen und sie über die Zeit hinweg optimieren. Wenn Du Alerts bewusst konfigurierst und teilst, kannst Du die gewonnenen Insights direkt in messbare Ergebnisse umsetzen.



Diese Best Practices solltest Du beachten:

01. Kombiniere Alerts und Strategie: Richte das Monitoring an Deinen wichtigsten Accounts und Zielen aus.

02. Sei spezifisch: Deine Prompts sollten sich an relevanten Signalen orientieren (Finanzierung, Führungswechsel, Partnerschaften).

03. Stimme die Frequenz ab: Täglich für einen dynamischen Vertrieb, wöchentlich für Marketingteams mit langfristigen Plänen.

04. Teile Insights: Leite Alerts an alle Teams weiter, um koordinierte Maßnahmen zu ermöglichen.

05. Weise Alerts zu: Erstelle verschiedene Alerts für Führungswechsel, Produktlaunches oder Finanzierungen, und weise sie den passenden Teams zu.

06. Handle schnell: Signale verlieren in kürzester Zeit an Relevanz. Outreach innerhalb weniger Tage (statt Wochen) erhöht Deine Verkaufschancen signifikant.

07. Pflege Deine Listen: Halte Deine Zielfirmenlisten übersichtlich und aktuell, um immer passende Insights zu erhalten.

Diese Resultate erzielst Du mit

Wenn Du AI List Alerts in Deinen Workflow integrierst, merkst Du die Vorteile sofort. Vorbei sind die Zeiten, in denen Du raten musstest, wo sich eine Verkaufschance ergeben könnte. Ab jetzt reagierst Du zum idealen Zeitpunkt auf wichtige Ereignisse, passt Deine Nachrichten gezielt an und kommunizierst relevanter denn je.

Sales-Teams können ihren Outreach jetzt perfekt timen, während Marketing-Teams neue Insights direkt in ihre Kampagnen und kreative Planung integrieren.

Die Ergebnisse lassen sich normalerweise in zwei Kategorien einteilen:

1. Schnellere Reaktionen: Sales und Marketing profitieren beide von aktuellen Updates und wertvollen Insights zu Zielfirmen.

- Sales: Kontaktiere Prospects bei neuen Kaufsignalen.
- Marketing: Passe Deine Nachrichten an aktuelle Entwicklungen an.

2. Persönlicheres Engagement: Signale geben Deinem Team die Möglichkeit, in großem Umfang zu personalisieren und jeden Touchpoint relevant zu gestalten.

- Nutze aktuelle Updates für Outreach-Maßnahmen und Kampagnen.
- Zeige Interessenten, dass Du Bescheid weißt und ihre Situation verstehst.

Nur für Dich: Unser kostenloses Template mit Prompts für AI List Alert

Eine der Stärken von AI List Alerts ist, dass Du in natürlicher Sprache genau definieren kannst, was Du überwachen willst. Statt schwer anpassbare Filter oder Regeln einzurichten, beschreibst Du die Signale mit eigenen Worten, und das System übernimmt das Monitoring für Dich.

So können verschiedene Teams (und sogar einzelne Personen) eigene Alerts erstellen, die perfekt auf individuelle Prioritäten zugeschnitten sind.

Hier sind ein paar beispielhafte Prompts, mit denen Du schnell einsteigen kannst:

Für Marketing-Teams:

Nutze Alerts, um Signale zu erkennen und Kampagnen, Content und Nachrichten an aktuellen Ereignissen bei Zielfirmen auszurichten.



„Benachrichtige mich, wenn Unternehmen auf meiner Liste ein neues Produkt oder Feature einführen.“



„Informiere mich darüber, wenn ein Unternehmen eine Series-A-, B- oder C-Finanzierung erhält.“



„Sag Bescheid, wenn Unternehmen in neue Märkte expandieren.“



„Benachrichtige mich, wenn Zielfirmen neue Partnerschaften oder Kooperationen verkünden.“

Für Sales-Teams:

Lege Alerts fest, die Kaufsignale, organisatorische Veränderungen und neue Entscheider identifizieren.



„Benachrichtige mich, wenn Unternehmen einen neuen VP oder eine C-Level-Führungskraft in Vertrieb, Marketing oder Operations einstellen.“



„Informiere mich, wenn Unternehmen einen Head of Procurement, IT Director oder Chief Revenue Officer ernennen.“



„Sag Bescheid, wenn Unternehmen neue Büros eröffnen oder die Belegschaft vergrößern.“



„Benachrichtige mich, wenn Unternehmen große Vertragsabschlüsse oder Kundenakquisitionen bekanntgeben.“

Für die optimale Abstimmung von Sales & Marketing:

Erstelle geteilte Alerts, die beiden Teams Insights liefern, um koordinierte Maßnahmen zu ermöglichen.



„Sag Bescheid, wenn ein Unternehmen in meiner Pipeline die Geschäftsführung oder den Vorstand wechselt.“



„Informiere mich, wenn ein Unternehmen Branchenauszeichnungen oder Anerkennungen erhält.“



„Benachrichtige mich, wenn Unternehmen Nachhaltigkeitsinitiativen oder ESG-Ziele ankündigen.“



„Sag Bescheid, wenn Unternehmen neue Technologien oder Plattformen einführen.“

Wenn Du mit solchen Prompts startest und sie anschließend basierend auf den Ergebnissen verfeinerst, werden Deine Alerts stets hochrelevante Insights liefern. Am wichtigsten ist, dass Du Dich auf Signale konzentrierst, die auf Veränderungen oder Verkaufschancen bei Deinen Zielfirmen hinweisen.

Statt stundenlang selbst nach Updates zu recherchieren, kann sich Dein Team auf AI List Alerts verlassen und Neuigkeiten erhalten, die sich wirklich lohnen – kuratiert, aktuell und direkt umsetzbar.

Dieses Play wurde von Dealfront erstellt

Dealfront – die einzigartige Go-to-Market-Plattform für Europa – gibt Vertriebs- und Marketingteams die präzisesten B2B-Daten und Insights an die Hand, um europäische Märkte zu gewinnen.

Über 10.000 Unternehmen vertrauen auf Dealfront für bessere Leads, mehr Deals und höchste DSGVO-Konformität.

Kontakt

Sprich mit unserem Vertrieb

+49 721 500 57 501
sales@dealfront.com
[Demo buchen](#)

Kontaktiere unseren Support

+49 721 500 57 500
support@dealfront.com
[Help Center besuchen](#)

Allgemeine Anfragen

info@dealfront.com



Bereit für eine Demo?

Transformiere Deine Pipeline – mit Dealfront. Finde noch heute heraus, wie Deine Teams mit aktuellen Firmendaten und smartem Targeting messbare Umsätze erzielen können.

[Demo buchen](#)

The screenshot displays the Dealfront web application interface. At the top, there's a navigation bar with 'dealfront', 'Target', 'Leadfeeder', and 'Promote'. Below this, a sidebar on the left contains icons for search, list, and other functions. The main content area is titled 'Companies 60M' and 'Contacts 400M'. It shows a list of companies with columns for company name, employee count, industry, location, and website. Visible companies include Secupay, Kash, Stripe, Klarna, and Spotify. Overlaid on the bottom left of the screenshot is a callout box with a gold bell icon, stating '33+ Trigger Events in Echtzeit'. On the bottom right, another callout box shows filter options: 'Branche', 'Standort', 'Umsatz', 'Firmen', and 'Jobtitel', with the text '100+ Filteroptionen'.