



Arbeitsblatt Pipeline



Nutzen Sie dieses Arbeitsblatt, um sich zu überlegen, welche typischen Phasen Ihre Verkaufschancen durchlaufen. Legen Sie von oben nach unten (sozusagen rückwärts) fest, welche Phasen bis zum Erfolg nötig sind. Bestimmen Sie die notwendigen Voraussetzungen zum erfolgreichen Abschluss der jeweiligen Phase.

W Gewonnen

Auftrag schriftlich erteilt und bestätigt

L Verloren / Abgebrochen

Ohne Auftrag beendet - Gründe schriftlich festhalten - Letzte Phase für Statistik festhalten

A Abschluss unmittelbar bevorstehend

z.B. : mündliche Zusage vom Entscheider erhalten - Detaillierte Verhandlungen mit Einkauf im Gange

B pending

z.B.: Vorgespräch zum Angebot abgehalten, Investition detailliert besprochen, Angebot erstellt und verschickt

C konkreter Bedarf des Entscheiders

z.B.: Zugang zum Entscheider erreicht - Entscheider hat Schmerz dargelegt und Vision ausgebildet - Entscheider hat sich bereit erklärt, im Beschaffungsprozess weiter mit uns zu gehen und ist in der Lage die Investition zu entscheiden

D latenter Bedarf ermittelt

z.B.: Kunde hat Schmerz dargelegt und Vision ausgebildet - Kunde hat die notwendigen Mittel verfügbar - Zugang zum Entscheider wurde vereinbart - Obige Punkte sind schriftlich vereinbart

E Potential

z.B.: Kunde passt in unsere Zielgruppe - Erste Gespräche positiv - Erster Visions-Brief versendet