

FRAGEBOGEN ZUR LEADQUALIFIZIERUNG

Rahmenbedingungen klären

Um welches Problem/Ziel und welchen Bedarf geht es?
Wie sind sie auf uns gekommen?
Können wir signifikante Lösungen anbieten?
Warum wird gepitcht?
Sind die Gründe nachvollziehbar und legitim?

Gibt es ein definiertes Budget?
Ist es adäquat?
Was ist der Budgetrahmen?
Gibt es ein Pitch-Honorar?

Wie sieht der Entscheidungsprozess aus?
Wer sind die Entscheidungsträger?
Werden wir Zugang zu ihnen haben?
Haben wir schon Beziehungen zu ihnen?

Welche Art von Agentur sucht der Kunde?
(Nicht inhaltlich, sondern formell: günstig, klein, international, nur Beratung etc.)
Wer sind die Wettbewerber? Haben wir einen entscheidenden Vorteil gegenüber anderen?
Werden wir bei diesem Projekt von einem anderen Dienstleister abhängig gemacht?

Wie sieht das Timing aus?
Ist es realistisch?
Passt es zu unserer eigenen Planung?
Haben wir z. B. interne Ressourcen zur Disposition?

Passt die Chemie?
Passt es zu unserer Geschäftsstrategie?
(Bringt es uns weiter?)
Ist es wirtschaftlich interessant?
Ist der Kunde für unser Renommee gut?
Macht der Kunde Spaß?