

Pipeline-Selbstcheck

8 Fragen. 10 Minuten. Keine Datenübermittlung.

FÜR SONDERMASCHINEN- UND ANLAGENBAUER

A. IST DIE ANGEBOTSPIPELINE STEUERBAR?

Antworten Sie aus Sicht des aktuellen Vertriebsalltags.

- 01 Wir können alle offenen Angebote der letzten 90 Tage mit Wert, Status und Alter auflisten.
- ☐ JA ☐ NEIN ☐ UNKLAR
- 02 Bei mindestens 80 Prozent sind Owner und nächste Aktion eindeutig benannt.
- ☐ JA ☐ NEIN ☐ UNKLAR
- 03 Antworten aus Outlook lassen sich dem richtigen Angebot zuordnen.
- ☐ JA ☐ NEIN ☐ UNKLAR
- 04 Reaktivierte Chancen und gewonnene Aufträge können später belegt werden.
- ☐ JA ☐ NEIN ☐ UNKLAR

B. IST EIN 30-TAGE-SPRINT SINNVOLL?

Alle vier Voraussetzungen sind fuer einen Pilot erforderlich.

- 05 Mindestens 20 Angebote pro Monat und 500.000 EUR offene Pipeline.
- ☐ JA ☐ NEIN ☐ UNKLAR
- 06 Microsoft 365 / Outlook sowie ein kontrollierter ERP- oder CSV-Export sind verfügbar.
- ☐ JA ☐ NEIN ☐ UNKLAR
- 07 Vertriebsleitung, Executive Sponsor und interner Pilot-Owner sind benannt.
- ☐ JA ☐ NEIN ☐ UNKLAR
- 08 Baseline, AVV, Datenfreigabe und menschliche Freigabe können verbindlich vereinbart werden.
- ☐ JA ☐ NEIN ☐ UNKLAR

AUSWERTUNG

Ein NEIN oder UNKLAR ist ein Arbeitsauftrag - keine Umsatzprognose.

A: Wenn eine der Fragen 1 bis 4 offen ist, fehlt Transparenz oder Nachweisführung. B: Ein bezahlter Sprint wird nur geprüft, wenn alle Fragen 5 bis 8 mit einem konkreten Beleg beantwortet sind.

Nächster Schritt: 30-minütige Discovery nur bei belegtem Prozessbedarf und vollständigen Startkriterien.

IHRE DREI WICHTIGSTEN LÜCKEN
