



# Checkliste Opportunity Qualifikation

## Budget

Stellen Sie sicher, dass der potenzielle Kunde über ausreichende finanzielle Mittel verfügt, um Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung zu erwerben. Fragen Sie nach dem Budget und vergleichen Sie es mit den Kosten Ihres Angebots.

## Bedarf

Einer der wichtigsten Aspekte ist der Bedarf des Kunden. Gibt es einen klaren Schmerzpunkt oder ein Problem, das Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung lösen kann? Wenn ja, ist dies ein positives Qualifizierungskriterium

## Befugnis

Finden Sie heraus, ob die Person, mit der Sie sprechen, die Befugnis hat, Kaufentscheidungen zu treffen. In größeren Unternehmen ist es wichtig, sicherzustellen, dass Sie mit den richtigen Entscheidungsträgern kommunizieren.

## Zeitrahmen

Erkundigen Sie sich nach dem Zeitrahmen, in dem der Kunde eine Lösung benötigt. Wenn der Bedarf dringend ist und in naher Zukunft liegt, erhöht sich die Wahrscheinlichkeit eines erfolgreichen Abschlusses.

## Wettbewerb

Ermitteln Sie, ob Ihr Wettbewerb in den Entscheidungsprozess involviert ist. Wenn ja, ist es wichtig zu wissen, wie Sie sich von der Konkurrenz abheben können.

## Kaufprozess

Verstehen Sie den Kaufprozess des Kunden. Wie werden Entscheidungen getroffen, und wer ist daran beteiligt? Je besser Sie den Prozess kennen, desto besser können Sie sich darauf einstellen.

## Nutzen

Stellen Sie sicher, dass der Kunde den Nutzen Ihres Angebots versteht und schätzt. Wenn der Kunde klar sieht, wie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung sein Problem lösen kann, ist dies ein positives Qualifizierungskriterium.

## Fit mit ICP

Vergleichen Sie den potenziellen Kunden mit Ihrem Ideal Customer Profile. Je besser er passt, desto wahrscheinlicher ist ein erfolgreicher Abschluss.

## Risikoabschätzung

Berücksichtigen Sie mögliche Risiken oder Hindernisse, die den Abschluss beeinträchtigen könnten. Wenn es hohe Risiken gibt, sollten diese bewertet und bewältigt werden.

## Ressourcenverfügbarkeit

Stellen Sie sicher, dass Sie über die notwendigen Ressourcen und Fähigkeiten verfügen, um die Anforderungen des Kunden zu erfüllen. Wenn nicht, kann dies ein Ausschlusskriterium sein.