MEDDIC
Planung und Qualität im Vertrieb

# Offene Beispiel-Fragen zur Vorbereitung / Bedarfsanalyse!

**Laufende Projekte / Initiativen**

- Nach welchen Kriterien werden komplexe IT-Projekte in Ihrem Hause entschieden?
- Mit welchen strategischen Projekten beschäftigen Sie sich gerade?
- Welche Geschäftsbereiche sind bei diesen Projekten in der Regel am Entscheidungsprozess beteiligt?
- Wie sieht Ihre weitere Expansionsstrategie aus?

**Markt**

- In welchen Märkten ist Ihr Unternehmen tätig?
- Wer sind die Global Player in Ihrer Branche?
- Wie groß sind Ihre Marktanteile?
- Wie sehen Sie die grundsätzliche Entwicklung Ihres Marktes?
- Von welchen äußeren Randbedingungen wird Ihr Markt beeinflusst?
- Welche Märkte werden Sie zukünftig bedienen?

**Ziele**

- Wie sieht Ihre strategische Zielausrichtung für die nächsten Jahre aus?
- Wie viel Umsatz planen Sie im nächsten Berichtszeitraum?
- Welche Ziele verfolgen Sie für das nächste Jahr?

**Vor- / Nachteile Differentiators**

- Welchen Nutzen ziehen Sie aus der Wahl Ihres Unternehmensstandortes?
- Nachteile: Welche Gründe waren für die Wahl der Vertriebsorganisation (direkt/indirekt) ausschlaggebend?
- Welche Vorteile haben Sie bzgl. der Wahl Ihrer Produktionsstandorte?
- Welche USP`s bieten Ihre Produkte?

**Kunden Intern/extern**

- Wie sieht Ihre Kundenstruktur aus?
- Wie sieht Ihr klassischer Endkunde aus?
- Welche Branchen zählen zu Ihren Kunden?
- Wie ist Ihre Vertriebsorganisation aufgestellt?
- Welche Branchen beliefern Sie?

© TEDIC GmbH