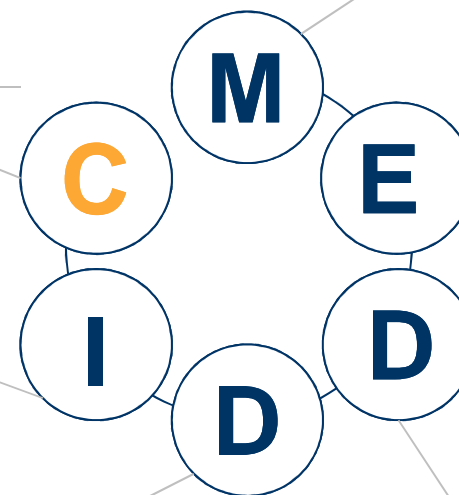


# Beispiel-Rütteltestfragen für Akquisitionsprojekte

- Wer hat Interesse, dass wir das Projekt gewinnen ?
- Welchen Einfluss hat diese Person auf das Projekt? (Team)
- Wer ist dein Champion?
- Welche Infos hast du bereits?
- Wer ist der Champion des Mitbewerbs?
- Wann hat dir der Champion seine Rolle zuletzt bestätigt?
- Wodurch hat der Champion bestätigt, was er getan hat?
- Welche Rolle hat er im Soziogramm?
- Wettbewerbs-Champion zum Economic Buyer ?
- Wodurch wird das bestätigt ?

- Warum soll sich der Kunde für unsere Lösung entscheiden?
- Was ist für den Kunden mit unserer Lösung messbar anders?
- Woran misst der Kunde die Verbesserung?
- Was ist der rationell erklärte Bedarf?
- Was erspart er sich?
- Wann wurde der Vorher/Nachher-Vergleich angestellt?
- Wie hast du den Konsens über den Vergleich sichergestellt?

- Wer hat einen akuten Handlungsnotstand ?
- Wie äußert sich das ?
- Warum soll er das Projekt jetzt umsetzen?
- Was passiert, wenn er das Projekt nicht macht?
- Wer hält den Kopf hin, wenn etwas was passiert?
- Was passiert, wenn er jetzt nichts ändert?
- Wer beim Kunden ist davon betroffen?
- Wodurch würde die Pain größer werden?



- Wer darf über das Budget entscheiden?
- Wie hast du dich davon überzeugt, dass sich der Economic Buyer nicht geändert hat?
- In welcher wirtschaftlichen Lage befindet sich der Kunde?
- Welcher Typ ist der Economic Buyer?
- Wie lange ist er schon der Economic Buyer?
- Was ist dem Economic Buyer wichtig?
- Welchen Budgetrahmen kann er entscheiden?

- Welche Stufen im Entscheidungsprozess wurden bereits durchlaufen/sind noch offen?
- Wie sieht der Entscheidungsprozess aus? (Diagramm)
- Wie lange dauert durchschnittlich der Entscheidungsprozess?
- Wer kann das Budget scheitern lassen?
- Wie lange dauert der Entscheidungsprozess?
- Wer muss das Approval geben?
- Wer ist alles eingebunden?

- Was sind die Entscheidungskriterien?
- Mit welchen Maßnahmen hast du diese Kriterien verifiziert?
- Wer hat Einfluss auf die Kriterien?
- Besteht Konsens über die Kriterien zu den Kaufbeeinflussern?
- Von wem stammen die Infos über diese Kriterien?
- Welche Kriterien erfüllt der Mitbewerber besser?
- In welcher Form liegen die Kriterien vor ? (schriftlich, Ausschreibung, ...)
- Welche Kriterien gelten als unabdingbar ?