



SALVVVY

Herzblut für Vertrieb

Qualifikationsfragen für den Discovery Call

Strategie

- Unternehmensvision (Abteilung): Wohin wollen Sie sich entwickeln?
- Welche konkreten Handlungsinitiativen leiten Sie daraus ab?
- Wie sind Ihre Vorhaben priorisiert?



Antrieb

- Warum sprechen wir jetzt darüber?
- Was versprechen Sie sich konkret?
- Welchen Mehrwert sehen Sie operativ?



Problemstellung

- Warum können die geplanten Strategien nicht umgesetzt werden?
- Gibt es Lösungsansätze? Wenn ja, welche?
- Was sind die Auswirkungen? Wenn Problem x nicht gelöst wird, was sind die Auswirkungen für Thema Y?



Prozess

- Welche Prozesse sind betroffen?
- Was haben Sie bereits im Einsatz (Tools)?
- Wer ist noch betroffen?
- Return of Invest



Lösung

- Warum würden Sie eine Lösung kaufen?
- Was ist Ihnen bei der Lösung am wichtigsten?
- Nach welchen Kriterien fällen Sie eine Entscheidung?
- Mit welchen Anbietern sprechen Sie noch?



Personen

- Wer trifft die Entscheidung?
- Wen müssen wir noch ins Boot holen?
- Wie verläuft der Entscheidungsprozess?



Abschluss & Verpflichtungen

- Budget
- Timeline
- Nächste Schritte

