**Standortbestimmung für Geberit Leads**

"Willkommen zu unserem kurzen Test! Dieser Test hilft uns dabei, Ihre aktuellen Bedürfnisse und Interessen besser zu verstehen, damit wir Ihnen die bestmögliche Unterstützung bieten können."

**Fragen:**

1. **Wie vertraut sind Sie mit den Produkten und Dienstleistungen für Badezimmer und Sanitärlösungen?**
   * Ich habe gerade erst angefangen, mich damit zu beschäftigen.
   * Ich habe einige Marken und Produkte recherchiert.
   * Ich habe mich intensiv über verschiedene Optionen informiert.
   * Ich habe bereits eine spezifische Marke oder ein Produkt im Auge.
   * Ich habe kürzlich ein Produkt gekauft und plane die Installation.
   * Ich bin dabei, ein Produkt zu installieren.
   * Ich nutze bereits neue Badezimmerprodukte und möchte mehr erfahren.
2. **Welche der folgenden Aussagen beschreibt am besten Ihre aktuelle Situation?**
   * Ich suche allgemeine Informationen und Inspirationen für mein Badezimmer.
   * Ich vergleiche verschiedene Produkte und Marken.
   * Ich benötige detaillierte Informationen zu bestimmten Produkten.
   * Ich plane den Kauf eines bestimmten Produkts und suche nach Details.
   * Ich bin bereit, ein Produkt zu kaufen und benötige Unterstützung bei der Abwicklung.
   * Ich brauche Hilfe bei der Installation eines kürzlich gekauften Produkts.
   * Ich habe Fragen oder benötige Unterstützung bei einem installierten Produkt.
3. **Was ist Ihr aktueller Fokus bei Ihrem Badezimmerprojekt?**
   * Ich sammle Ideen und Inspirationen.
   * Ich schaue mir verschiedene Optionen an und vergleiche sie.
   * Ich recherchiere intensiv, um die beste Wahl zu treffen.
   * Ich habe konkrete Pläne und suche nach dem passenden Produkt.
   * Ich bin bereit, eine Kaufentscheidung zu treffen.
   * Ich organisiere gerade die Installation meines neuen Produkts.
   * Ich habe mein Projekt abgeschlossen und nutze die neuen Einrichtungen.
4. **Wie können wir Ihnen derzeit am besten helfen?**
   * Mit allgemeinen Informationen und Inspirationen.
   * Mit Vergleichsinformationen zu verschiedenen Produkten.
   * Mit detaillierten Produktinformationen und Spezifikationen.
   * Mit Beratung zur Produktauswahl und Planung.
   * Mit Unterstützung beim Kauf und der Abwicklung.
   * Mit Hilfe bei der Installation und Einrichtung.
   * Mit Kundensupport für ein installiertes Produkt.

**Auswertung:**

Die Antworten auf die Fragen werden verwendet, um Ihre Phase in der Customer Journey zu bestimmen. Anhand dieser Informationen können wir Ihnen gezielt weiterhelfen und Sie mit den passenden Fachpartnern verbinden, die Ihre aktuellen Bedürfnisse am besten erfüllen können.

Der Lead wird einer der Geberit Customer Journey Phasen zugeordnet:

1. Awareness
2. Consideration
3. Preparation
4. Planning
5. Purchase
6. Installation
7. Use