

Opportunity Assessment Tool

Öffnen Sie dieses Dokument in Acrobat Reader, nicht in Ihrem Browser, um den Text zu speichern. [Laden Sie den Reader hier herunter.](#)

NAME VERKAUFSCHANCE:

KONTAKT:

DATUM:

DIFFERENZIIERTES VISIONMATCH™



BUSINESS ISSUES AUFDECKEN

Was ist das Business Issue?

Ist es ein Business Issue oder ein Problem?

Steht das Business Issue in direkter Beziehung zu Umsatz oder Gewinn?

Haben Sie Probleme angeführt, die zu unseren differenzierten Lösungen passen?

DIFFERENZIERUNG DER SOLUTION

Nimmt der Interessent unsere Solution Anforderung(en) als differenziert wahr?

BESTÄTIGUNG

Hat der Interessent sein Business Issue, Probleme und die Solution schriftlich bestätigt?

BEWERTUNG

Auswirkung nicht beantworteter Fragen?

VALUE



BUSINESS VALUE AUFDECKEN

Worin besteht der Business Value?

Wurde der Business Value durch den Interessenten quantifiziert?

PERSONAL VALUE AUFDECKEN

Wurde Personal Value ermittelt?

Wurde Personal Value vom Interessenten artikuliert?

BESTÄTIGUNG

Hat der Interessent seinen Business Value und Personal Value schriftlich bestätigt?

BEWERTUNG

Auswirkung nicht beantworteter Fragen?

POWER



POWER-STRUKTUR AUSMACHEN

Wer trifft die Entscheidungen?

Haben sie bereits Entscheidung solcher Größenordnung gefällt?

Passt der Einkaufspreis von der Logik her zur Entscheidungsbefugnis des Interessenten?

Verstehen wir deren Entscheidungsprozess?

Ist das bestätigt oder unsere Annahme?

ZUGANG ZU POWER ERHALTEN

Haben wir Zugang zu Power?

Ist Zugang durch Verhandlungen möglich (Anforderungen im Plan)?

BESTÄTIGUNG

Ist Power schriftlich bestätigt?

BEWERTUNG

Auswirkung nicht beantworteter Fragen?

PLAN



PLAN ELEMENTE FESTHALTEN

Hat Power dem Gemeinsamen Plan zugestimmt (schriftlich)?

Enthält der Plan alle notwendigen Schritte, damit der Interessent Value realisiert?

Wenn dieser Plan einen Sponsor hat, schließt das Zugang zu Power mit ein?

ZUGANG ZU POWER BEIBEHALTEN

Gibt es logische Checkpoints für Besprechungen mit Power?

DRINGENDER HANDLUNGSBEDARF?

Gibt es die Zusage, mit uns zu arbeiten?

BESTÄTIGUNG

Ist der Plan schriftlich bestätigt?

BEWERTUNG

Auswirkung nicht beantworteter Fragen?

Opportunity Action Plan Worksheet

$$QP = \text{VM}_D \times V \times P \times P^{\circ}$$

NAME VERKAUFSCHANCE:

DATUM:

KONTAKT:

PRIORITÄT: 1-4

VisionMatch_D



Value



Power



Plan



NOTIZEN:

NÄCHSTE SCHRITTE: