



NovaBridge

Fragebogen

Perspektivwechsel

Dein Name:

Name deiner Firma:

Deine Branche:

Link zu deiner Website und/oder LinkedIn:

Beschreibe in möglichst kurzen Sätzen, was du in deiner Firma tust, so wie du es aktuell einem neuen Kunden bzw. Mandanten erklären würdest:

Beschreibe möglichst kompakt, wie zum aktuellen Zeitpunkt deine Vertriebsstrategie/dein Vertriebsprozess aussieht:



Perspektivwechsel

Wer ist bei euch für den Vertrieb verantwortlich?

Gibt es ein CRM-System? Wenn ja, welches und wie viele Kundendaten sind darin ca. erfasst?

Wie viele Leads werden ungefähr pro Monat kontaktiert?

Wie regelmäßig werden kalte Leads kontaktiert?

Welche Wege werden oder wurden bereits zur Ansprache neuer Leads genutzt?

Wie ist die aktuelle Conversion-Rate? Bitte unterteile in Allgemein (inkl. Absagen) und Positive:

Woher beziehst du deine Cold Leads – was sind deine Quellen?



Perspektivwechsel

Was ist der USP, der im Kundengespräch hervorgehoben wird? Worüber definiert sich dein Unternehmen?

Wie endet ein Erstgespräch bei dir typischerweise?

Was erhoffst du dir von deiner 1:1-Session? Bitte führe mindestens 2 konkrete Punkte auf:

Warum denkst du, dass jetzt der richtige Zeitpunkt für deinen Perspektivwechsel ist?

Welche Zusatzinformationen sind dir wichtig, hier mitzuteilen?



Perspektivwechsel

Weitere benötigte Einblicke (bitte als Anlage beifügen oder per Cloud bereitstellen):

- Aktuelle Textbausteine aus der Akquise (Briefe, E-Mails, LinkedIn-Nachrichten) inklusive eventueller Zusatzblätter, wie OnePager o. ä.
- Aktuelle Pitch Decks für Ersttermine.
- Ungefähre Einordnung aktueller Targets: Branchen, Umsatzgrößen, Ansprechpartner, u. s. w.
- Ergänzende Unterlagen, von denen du der Meinung bist, dass sie hilfreich und zielführend sein müssten, um dein Unternehmen und die aktuelle Situation im Vertrieb zu verstehen.

Formular ausfüllen, speichern und per E-Mail senden an: ley@novabridge.de



Denise Ley

Geschäftsführerin und Gründerin,
NovaBridge® GmbH

Kontaktdaten

M +49 (0) 40 8740 7021
E ley@novabridge.de
W www.novabridge.de



Ich freue mich darauf,
deinen Perspektivwechsel
mit dir anzugehen!

