

Checkliste für Ihre Jahresendrally: Warum kauft der Kunde noch nicht?

Mit dieser Checkliste analysieren Sie systematisch, woran ein Auftrag tatsächlich hängt. Arbeiten Sie die Fragen Punkt für Punkt durch. Häufig zeigt sich dabei, dass nicht mehrere Hindernisse den Abschluss verhindern, sondern ein einziger Engpass.

1. Hat der Kunde überhaupt einen Grund, jetzt zu entscheiden?

- ☐ Welches konkrete Problem möchte der Kunde lösen?
- ☐ Ist dieses Problem aus Sicht des Kunden wirklich dringend?
- ☐ Welche Folgen hätte es, wenn das Projekt erst in drei Monaten startet?
- ☐ Hat der Kunde selbst einen Termin genannt, bis wann entschieden werden soll?
- ☐ Gibt es ein Ereignis, das den Entscheidungsdruck erhöht (Budget, Projektstart, gesetzliche Vorgaben, Jahresziel)?
- ☐ Ist dem Kunden der Nutzen einer schnellen Entscheidung bewusst?

2. Entscheidet wirklich der richtige Ansprechpartner?

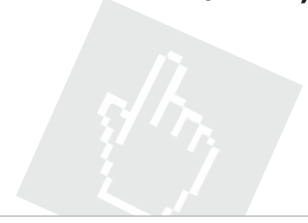
- ☐ Kann mein Gesprächspartner den Auftrag selbst vergeben?
- ☐ Wer muss der Entscheidung noch zustimmen?
- ☐ Gibt es Personen, die das Projekt bremsen könnten?
- ☐ Kenne ich die Interessen aller Beteiligten?
- ☐ Weiß ich, wer das Projekt intern aktiv unterstützt?
- ☐ Fehlt mir noch ein wichtiges Gespräch mit einem Entscheider?

3. Ist das eigentliche Hindernis bekannt?

- ☐ Weiß ich, warum der Kunde noch nicht entschieden hat?
- ☐ Beruht diese Einschätzung auf einer Vermutung oder auf einer Aussage des Kunden?
- ☐ Habe ich den Kunden direkt gefragt, was die Entscheidung derzeit aufhält?
- ☐ Gibt es noch offene Fragen, die beantwortet werden müssen?
- ☐ Fehlen Informationen, Zahlen oder Referenzen?
- ☐ Gibt es einen Einwand, über den bisher noch nicht offen gesprochen wurde?

4. Ist der nächste Schritt eindeutig?

- ☐ Steht bereits fest, wie der Entscheidungsprozess weitergeht?
- ☐ Gibt es einen konkreten Entscheidungstermin?
- ☐ Weiß jeder Beteiligte, welche Aufgabe er bis dahin übernimmt?



- Ist bereits ein Folgetermin vereinbart?
- Würde der Kunde den nächsten Schritt genauso beschreiben wie ich?
- Ist klar, woran wir erkennen, dass das Projekt vorankommt?

5. Schaue ich mit der richtigen Perspektive auf das Projekt?

- Bearbeite ich dieses Projekt weiter, weil ich wirklich an einen Abschluss glaube oder weil bereits viel Zeit investiert wurde?
- Würde ich dieselbe Energie investieren, wenn der Auftrag heute neu auf meinen Schreibtisch käme?
- Welche Information fehlt mir noch, um die Erfolgchancen realistisch einzuschätzen?
- Was müsste in den nächsten zwei Wochen passieren, damit ich weiterhin an einen Abschluss in diesem Jahr glaube?
- Welcher eine Engpass verhindert derzeit den Abschluss?
- Welche konkrete Maßnahme kann ich in den nächsten 48 Stunden ergreifen, um genau diesen Engpass zu beseitigen?