## A) Sales Phase

bitte ankreuzen

| | | ja | bedingt | nein |
|---|---|---|---|---|
| 1 | Entsprechen die vorgelegten Präsentationsunterlagen Ihren Vorstellungen als Kunde | | | |
| 2 | Waren die Ihnen vorgelegten Unterlagen ausreichend für das Verständnis | | | |
| 3 | Wurden Ihnen die Positionierung und das Leistungsspektrum professionell und ausreichend vermittelt | | | |
| 3.2 | Ziel | | | |
| 3.2 | Kundensegment | | | |
| 3.3 | Angebot/Produkte | | | |
| 3.4 | Leistungsmarken | | | |
| 3.5 | Preisgestaltung | | | |
| 3.6 | Alleinstellungsmerkmale | | | |
| 3.7 | Management/Motivation | | | |
| 4 | Wurde Ihnen die Kompetenz unserer Firma professionell und ausreichend vermittelt | | | |
| 5 | Wurde Ihnen das Geschäftsmodell (speziell Verankerung des Kunden darin) ausreichend vermittelt | | | |

| | | professionell | ausreichend | weniger gut |
|---|---|---|---|---|
| 6 | Wie stufen Sie **coco*nAT*** akquisitorisch/vertrieblich ein | | | |
| 7 | Wie empfanden Sie die Sales Phase als Kunde | | | |

## B) Projekt Phase

| | | ja | bedingt | nein |
|---|---|---|---|---|
| 1 | Waren Sie mit der vertrieblichen und inhaltlichen Betreuung während dieser Phase zufrieden | | | |
| 2 | Entspricht die Kompetenz der Betreuung Ihren Vorstellungen | | | |
| 3 | Waren Sie mit manageralen und vetrieblichen Entscheidungen zufrieden | | | |
| 4 | Haben der Projektverlauf und die Ergebnisse Ihren Erwartungen entsprochen | | | |
| 5 | Können Sie uns weiterempfehlen | | | |

| | | professionell | ausreichend | weniger gut |
|---|---|---|---|---|
| 6 | Wie stufen Sie **coco*nAT*** vertrieblich projektbegleitend ein | | | |

## C) Post-Sales Phase

bitte Text eingeben

| | | |
|---|---|---|
| 1 | Was gefällt Ihnen an uns, was nicht | |
| 2 | Was ist gut gelaufen, was schlecht | |
| 3 | Haben Sie Interesse an einem Nachgespräch zu Vertrieb und Projekt | |
| 4 | Haben Sie Interesse an zyklischen Gesprächen (z.B. alle drei Monate) zu aktuellen Themen der Branche | |

Beurteiler: bitte hier Name, Funktion und Datum angeben

## A) Phase Sales

| | | bitte Text eingeben |
|---|---|---|
| 1 | Entsprechen die Präsentationsunterlagen Ihren Vorstellungen als Kunde | |
| 2 | Waren die Ihnen vorgelegten Unterlagen ausreichend für das Verständnis | |
| 3 | Wurden Ihnen die Positionierung und das Leistungsspektrum professionell und ausreichend vermittelt | |
| 3.2 | Ziel | |
| 3.2 | Kundensegment | |
| 3.3 | Angebot/Produkte | |
| 3.4 | Leistungsmarken | |
| 3.5 | Preisgestaltung | |
| 3.6 | Alleinstellungsmerkmale | |
| 3.7 | Management/Motivation | |
| 4 | Wurde Ihnen die Kompetenz professionell und ausreichend vermittelt | |
| 5 | Wurde Ihnen das Geschäftsmodell (speziell Verankerung des Kunden darin) ausreichend vermittelt | |
| 6 | Wie stufen Sie **coco*nAT*** akquisitorisch/vertrieblich ein | |
| 7 | Wie empfanden Sie die Sales Phase als Kunde | |

## B) Projekt Phase

| | | |
|---|---|---|
| 1 | Waren Sie mit der vertrieblichen und inhaltlichen Betreuung während dieser Phase zufrieden | |
| 2 | Entspricht die Kompetenz der Betreuung Ihren Vorstellungen | |
| 3 | Waren Sie mit manageralen und vetrieblichen Entscheidungen zufrieden | |
| 4 | Haben der Projektverlauf und die Ergebnisse Ihren Erwartungen entsprochen | |
| 5 | Können Sie uns weiterempfehlen | |
| 6 | Wie stufen Sie **coco*nAT*** vertrieblich projektbegleitend ein | |

Beurteiler: bitte hier Name, Funktion und Datum angeben