

### Kaufprozess Übersichtstabelle\*

Bis zu dem Punkt verkaufen, an dem potenzielle Kunden sich für eine laufende Geschäftsverbindung entscheiden.

	Schritt 1: Interesse wecken, Gewinnung von Leads.	Schritt 2: Erster Kontakt und Interaktion, die ersten Fragen klären.	Schritt 3: Meeting: Spezifische Fragen klären.	Schritt 4: Angebot, follow-up Meetings, Telefonate.	Schritt 5: Durchführung eines Probelaufs	Schritt 6: Einigung über eine Zusammen- arbeit, Verkauf	Schritt 7: Laufende Projekte
Wer ist beteiligt							
Was geschieht							
Bedenken bzgl. des Kaufs							
Fragen, die vom potenziellen Kunden gestellt werden							
Antworten, die den potenziellen Kunden zufriedenstellen							
Benötigte Marketing und Verkauf-Tools							

\* Kristin Zhivago, *Rivers of Revenue: What to do when the money stops flowing*, 2004