

Discovery Call Scorecard

15 Fragen vor der Demo · Kein Skript, sondern ein Raster für Kundensubstanz.

STATUS PRO ANTWORT

F Fakt: belegt

H Hypothese

O Offen

01 AUSLÖSER & STATUS QUO

F H O

Warum ist das Thema auf dem Tisch?

01 Was hat dazu geführt, dass ihr euch gerade jetzt mit diesem Thema beschäftigt? ☐ ☐ ☐

02 Wie läuft der relevante Prozess heute tatsächlich ab? ☐ ☐ ☐

03 Was habt ihr bereits versucht, und warum reicht das bisher nicht? ☐ ☐ ☐

03 PRIORITÄT & NICHTSTUN

F H O

Warum sollte das Unternehmen jetzt handeln?

07 Warum hat dieses Thema gegenüber anderen Initiativen Priorität? ☐ ☐ ☐

08 Was passiert, wenn ihr in den nächsten sechs oder zwölf Monaten nichts verändert? ☐ ☐ ☐

09 Welche Zahl, welches Ereignis oder welches Risiko würde die Entscheidung beschleunigen? ☐ ☐ ☐

05 ERFOLG & KUNDENSCHRITT

F H O

Was muss belegt sein, damit es weitergeht?

13 Woran würdet ihr drei Monate nach der Einführung erkennen, dass die Entscheidung richtig war? ☐ ☐ ☐

14 Was muss eine Demo konkret beweisen, damit ihr einen Schritt weitergeht? ☐ ☐ ☐

15 Welchen nächsten Schritt kann euer Team selbst verbindlich übernehmen, wenn diese Punkte belegt sind? ☐ ☐ ☐

02 PROBLEM & AUSWIRKUNG

F H O

Was verändert der heutige Zustand?

04 Wo entsteht heute konkret Reibung, Aufwand oder Risiko? ☐ ☐ ☐

05 Wen trifft das Problem im Alltag, und wie zeigt es sich dort? ☐ ☐ ☐

06 Was ist die geschäftliche Folge, wenn dieser Zustand bestehen bleibt? ☐ ☐ ☐

04 BUYING COMMITTEE & ENTSCHEIDUNG

F H O

Wer muss welchen Teil der Entscheidung tragen?

10 Wer muss die Lösung nutzen, fachlich prüfen, technisch bewerten und freigeben? ☐ ☐ ☐

11 Welche Kriterien muss jede beteiligte Perspektive bestätigt sehen? ☐ ☐ ☐

12 Wie wurde eine vergleichbare Software bei euch zuletzt entschieden? ☐ ☐ ☐

DEMO READINESS

Hat die Demo eine klare Aufgabe?

- ☐ Auslöser in Kundensprache dokumentiert
- ☐ Heutiger Prozess und Auswirkung konkret
- ☐ Priorität bestätigt oder offen benannt
- ☐ Nutzer, Prüfer und Freigeber bekannt
- ☐ Konkretes Beweisziel für die Demo definiert
- ☐ Nächster Kundenschritt vorbereitet

ENTSCHEIDUNG ☐ Demo planen ☐ Orientierung ☐ Discovery

CALL REVIEW FAKT

Substanz trennen

Nicht Interpretation als Kundenbeleg notieren.

HYPOTHESE

OFFENE LÜCKE

KUNDENSCHRITT