

Pipeline-Starter

Sie haben das Potenzial — jetzt brauchen Sie das System.

UNSERE EMPFEHLUNG **FOUNDATION**

Was dieses Ergebnis bedeutet

Budget ist da, ein Team auch, und der Wille, Pipeline planbarer zu machen. Was noch fehlt, ist das System dahinter: klar definierte Zielaccounts, ein kartiertes Buying Committee und abgestimmte Übergaben zwischen Marketing und Vertrieb. Das ist kein Rückstand. Es ist der beste Moment, es von Anfang an richtig aufzusetzen, bevor sich Gewohnheiten und Tools verfestigen.

Die drei nächsten Schritte

- 1 Zielaccounts festlegen, bevor Tools gekauft werden.**
Ein Ideal Customer Profile mit harten Kriterien (Branche, Größe, typische Auslöser) und daraus eine erste, bewusst kurze Liste von Accounts. Jede weitere Entscheidung baut darauf auf.
- 2 Das Buying Committee pro Account sichtbar machen.**
Im DACH-Raum entscheiden meist mehrere Personen im Konsens. Halten Sie für Ihre Top-Accounts fest, wer beteiligt ist, wer beeinflusst und wer freigibt.
- 3 Marketing und Vertrieb auf eine Übergabe einigen.**
Welche Signale machen einen Account reif für den Vertrieb, und wer tut dann was?
Eine einseitige Vereinbarung reicht für den Start.

Worauf es an diesem Punkt ankommt

- **Tools vor System.**

Eine neue Plattform ersetzt keine Account-Auswahl. Ohne klare Zielaccounts produziert sie vor allem Daten.

- **Ein Kontakt pro Account.**

Deals, die an einer einzigen Person hängen, kippen in der Konsensphase, sobald weitere Stimmen dazukommen.

- **Demo vor Orientierung.**

In frühen Phasen suchen Entscheider Einordnung, nicht Produktvorführungen. Wer zu früh präsentiert, verliert den Platz auf der Shortlist.

Warum FOUNDATION

In 6–8 Wochen entsteht gemeinsam mit Ihrem Team ein dokumentiertes Account-Based System: ICP und Account-Playbook, Buying-Committee-Map, LinkedIn-Architektur und eine Vereinbarung zwischen Sales und Marketing. Danach setzt Ihr Team eigenständig um.

Mehr über FOUNDATION digitaladvisory.at/de/modelle/foundation

30 Minuten Klartext. Kein Sales-Pitch.

Sie bekommen erste konkrete Empfehlungen für Ihre Situation, auch ohne Zusammenarbeit.

Gespräch buchen digitaladvisory.at/de/kontakt · connect@digitaladvisory.at

Diese Übersicht fasst das Ergebnis des Pipeline-Readiness-Checks auf digitaladvisory.at zusammen. Den Check selbst finden Sie unter digitaladvisory.at/de/pipeline-check.