

## Fragenkatalog Sales Funnel Treppe

Bitte bewerten Sie den nachfolgenden Fragebogen auf einer Skala von 1 bis 10.

- 1 = sehr wenig / unwahrscheinlich / geringe Ausprägung
- 10 = perfekt / sehr wahrscheinlich / sehr hohe Ausprägung

### Potenziale

Nr	Frage	Wert
1	Potenzialfelder Haben Sie Potenzialfelder definiert und die Potenzialqualifikation durchgeführt und sind die Felder lukrativ?	<input type="checkbox"/>

### Nutzen

Nr	Frage	Wert
1	Wertversprechen / Nutzen Bietet das Unternehmen einen echten Nutzen und wird dieser auch in der digitalen Welt wahrgenommen?	<input type="checkbox"/>

### Marketing

Nr	Frage	Wert
1	Basismarketing Ist das Basismarketing definiert und hervorragend ausgestaltet?	<input type="checkbox"/>

### Reichweite

Nr	Frage	Wert
1	konkretes Angebot versenden Bieten Sie systematisch kostenfreie oder vergünstigte, konkrete und attraktive Teaserangebote an, die Interessenten zur Zusammenarbeit motivieren?	<input type="checkbox"/>
2	Teaserangebote annehmen Werden die niedrigschwelligen Teaserangebote in ausreichender Zahl angenommen und kommt es zur Interaktion?	<input type="checkbox"/>

### Tragschicht

Nr	Frage	Wert
1	Tragschicht 1 Mit welchen Lastpferden / Angeboten verdienen Sie Ihr Geld jeweils einmalig?	<input type="checkbox"/>
2	Tragschicht 2 Mit welchen Lastpferden / Angeboten verdienen Sie Ihr Geld im Dauerverhältnis?	<input type="checkbox"/>

---

### Superuser

Nr	Frage	Wert
1	Superuser 1 Mit welchen Premium-Angeboten verdienen Sie Ihr Geld im hochpreisigen Bereich jeweils einmalig?	<input type="checkbox"/>
2	Superuser 2 Mit welchen Premium-Angeboten verdienen Sie Ihr Geld im hochpreisigen Bereich im Dauerverhältnis?	<input type="checkbox"/>

### Controlling

Nr	Frage	Wert
1	Controlling Wird der Sales Funnel regelmäßig überwacht?	<input type="checkbox"/>

Ihre Kontaktdaten für die Analyse

Firma

Ansprechpartner

Straße

PLZ / Ort

Telefon

Email