

Modul 2 – Aufgaben & Arbeitsblätter

In diesem Modul lernst du, Leads systematisch zu bewerten und mithilfe klarer Kennzahlen (KPIs) die Qualität deiner Kontakte zu bestimmen. Nutze die folgenden Aufgaben, um dein eigenes Lead-Bewertungssystem aufzubauen und anzuwenden.

Teil 1: Lead-Qualifizierungsfragen

Beantworte die folgenden Fragen zu deinen aktuellen oder potenziellen Leads. Diese Fragen helfen dir, Relevanz, Bedarf und Entscheidungsfähigkeit besser einzuschätzen.

1. In welcher Branche ist der Lead tätig?

2. Wie groß ist das Unternehmen (Mitarbeiter, Umsatz, Standort)?

3. Welche aktuellen Herausforderungen bestehen im Bereich Umsatz, Neukunden, Mitarbeiter oder Reichweite?

4. Wird bereits mit einer Website gearbeitet?

5. Hat der Kunde Zugriff auf Domain, Website & Mail-Backend?

6. Wie hoch ist der Schmerzpunkt (1 = gering, 10 = sehr hoch)?

7. Ist der Ansprechpartner entscheidungsbefugt?

8. Besteht Interesse an einem Beratungsgespräch (45–60 Min)?

Teil 2: KPI-Erfassung

Trage deine Lead-Daten in die Tabelle ein und beobachte über mehrere Wochen, welche Kombinationen von KPIs am häufigsten zu erfolgreichen Abschlüssen führen.

Lead-Name	Branche	Bedarf (1-10)	Entscheidungsfähigkeit	Termin (Ja/Nein)	Antwortzeit (h)	Score (0-10)	Priorität

Teil 3: Dynamische KPIs

Beantworte die folgenden Fragen, um deine KPIs zu definieren und deren Entwicklung zu beobachten.

1. Wie viele Leads kontaktierst du pro Woche?

2. Wie hoch ist deine aktuelle Terminquote (%)?

3. Wie schnell antworten deine Leads im Durchschnitt (Stunden)?

4. Wie viele Rückfragen oder Interaktionen erhältst du pro Lead?

5. Wie bewertest du das Verständnis deiner Leads für digitale Herausforderungen (1-10)?

Teil 4: Checkliste – Lead-Qualifizierung

Überprüfe jeden Lead mit dieser Checkliste. Wenn du alle Punkte mit 'Ja' beantworten kannst, gilt der Lead als qualifiziert.

1. Branche und Unternehmensgröße geprüft?

☐ Ja ☐ Nein

2. Ansprechpartner ist entscheidungsbefugt?

☐ Ja ☐ Nein

3. Bedarf klar formuliert und verstanden?

☐ Ja ☐ Nein

4. Reaktion oder Antwort innerhalb von 24 Stunden erfolgt?

☐ Ja ☐ Nein

5. Terminbereitschaft vorhanden?

☐ Ja ☐ Nein

Teil 5: Reflexion

Beantworte die folgenden Fragen, um deine Erkenntnisse aus der Lead-Analyse zu reflektieren und Verbesserungen abzuleiten.

1. Welche Merkmale hatten deine besten Leads gemeinsam?

2. Bei welchen Leads hast du Zeit verloren und warum?

3. Welche Kennzahl möchtest du in den nächsten 4 Wochen verbessern?
