SELBSTTEST FÜR GESCHÄFTSFÜHRER · 10 MINUTEN

# 20 Fragen, die zeigen, wo dein Vertrieb Umsatz verliert.

Die meisten Unternehmen verlieren Umsatz nicht am Produkt, sondern an Stellen, die im Alltag niemand sieht: Anfragen, die liegen bleiben, Angebote ohne Nachfassen, Zahlen, die keiner kennt. Dieser Check zeigt dir in 10 Minuten, wo du stehst.

**1. Ehrlich ankreuzen**
Kreuze nur „Ja" an, wenn es heute schon zuverlässig so läuft.

**2. Ja zählen**
Zähle am Ende alle „Ja" zusammen und trag die Zahl auf Seite 2 ein.

**3. Auswerten**
Lies deine Auswertung und starte beim Bereich mit den meisten „Nein".

## 1 Leads und Anfragen

Kommt genug Neues rein?

| | | JA | NEIN |
|---|---|---|---|
| 01 | Weißt du genau, woher deine besten Kunden der letzten 12 Monate kamen? | ☐ | ☐ |
| 02 | Kommen jeden Monat planbar neue Anfragen rein, nicht nur über Empfehlungen? | ☐ | ☐ |
| 03 | Ist dein idealer Kunde schriftlich beschrieben, mit Branche, Größe und typischer Situation? | ☐ | ☐ |
| 04 | Wird jede neue Anfrage innerhalb von 24 Stunden persönlich beantwortet? | ☐ | ☐ |

## 2 Nachfassen

Bleibt Geld auf dem Tisch liegen?

| | | | |
|---|---|---|---|
| 05 | Wird jedes Angebot spätestens nach 3 Werktagen aktiv nachgefasst? | ☐ | ☐ |
| 06 | Ist festgelegt, wie oft und über welche Kanäle nachgefasst wird, bevor ein Lead als verloren gilt? | ☐ | ☐ |
| 07 | Werden abgelehnte oder eingeschlafene Angebote nach einigen Monaten erneut angesprochen? | ☐ | ☐ |
| 08 | Fragt dein Team zufriedene Kunden aktiv nach einer Empfehlung? | ☐ | ☐ |

## 3 Prozess und CRM

Läuft es nach System?

| | | | |
|---|---|---|---|
| 09 | Ist dein Vertriebsprozess von der Anfrage bis zum Abschluss in klaren Phasen beschrieben? | ☐ | ☐ |
| 10 | Arbeitet dein ganzes Vertriebsteam jeden Tag im selben CRM? | ☐ | ☐ |
| 11 | Siehst du auf Knopfdruck, welche Angebote gerade offen sind und in welcher Höhe? | ☐ | ☐ |
| 12 | Gibt es für Erstgespräch und Angebot einen festen Leitfaden oder eine Vorlage? | ☐ | ☐ |

## 4 Team und Führung

Trägt der Vertrieb auch ohne dich?

| | | JA | NEIN |
|---|---|---|---|
| 13 | Kennt jeder im Vertrieb seine Ziele für diesen Monat, in Zahlen? | ☐ | ☐ |
| 14 | Gibt es mindestens einmal pro Woche ein kurzes Vertriebsmeeting mit echten Zahlen? | ☐ | ☐ |
| 15 | Hört eine Führungskraft regelmäßig bei echten Kundengesprächen zu und gibt Feedback? | ☐ | ☐ |
| 16 | Würde dein Vertrieb weiterlaufen, wenn du als Geschäftsführer vier Wochen ausfällst? | ☐ | ☐ |

## 5 Zahlen und KI

Steuerst du nach Fakten?

| | | JA | NEIN |
|---|---|---|---|
| 17 | Kennst du deine Abschlussquote von Angebot zu Auftrag? | ☐ | ☐ |
| 18 | Weißt du, was dich ein neuer Kunde kostet und was er dir im Schnitt einbringt? | ☐ | ☐ |
| 19 | Gibt es einen Umsatz-Forecast für die nächsten 3 Monate, auf den du dich verlassen kannst? | ☐ | ☐ |
| 20 | Nehmen Automatisierung oder KI deinem Team schon Routine ab, etwa beim Nachfassen, bei der Lead-Priorisierung oder im Reporting? | ☐ | ☐ |

_____ von 20 **Deine Zahl der „Ja"-Antworten.** Trag sie hier ein und lies unten, was sie für deinen Vertrieb bedeutet.

## Deine Auswertung

**0 bis 7 Ja**
Akuter Handlungsbedarf

Dein Vertrieb hängt an Zufall und an einzelnen Personen. Hier geht jeden Monat Umsatz verloren, den du schon bezahlt hast: Anfragen, Angebote, Bestandskunden. **Starte mit Bereich 2 und 3:** Nachfassen und ein sauberer Prozess bringen am schnellsten Wirkung.

**8 bis 14 Ja**
Solide Basis, viel Potenzial

Vieles läuft schon, aber nicht als System. Meist fehlen Zahlen, feste Regeln fürs Nachfassen oder ein CRM, das wirklich genutzt wird. **Nimm dir den Bereich mit den meisten „Nein" vor** und mach ihn in den nächsten 90 Tagen messbar.

**15 bis 20 Ja**
Starker Vertrieb

Dein Vertrieb steht. Jetzt geht es um Tempo und Skalierung: Lead-Priorisierung, automatische Follow-ups und Reporting mit KI. **Erst der Prozess, dann die KI.** Den Prozess hast du, also lohnt sich jetzt der nächste Schritt.

## Du willst wissen, was deine Antworten konkret bedeuten?

Lass uns 30 Minuten über dein Ergebnis sprechen. Kostenlos, unverbindlich und ohne Verkaufsdruck. Du bekommst eine ehrliche Einschätzung und die größten Hebel für deinen Vertrieb.

**TERMIN BUCHEN**
calendar.app.google/
yHuHbA1uw7bvvoXx5

**WHATSAPP**
+49 176 343 626 47
Werktags Antwort in 1 Stunde

**WEBSITE**
www.jakobcesarz.de
jc@jakobcesarz.de

★★★★★ 5,0 bei Google · ★★★★★ 5,00/5 bei ProvenExpert (100 % Empfehlungen) · 500+ Kundenprojekte · Über 20 Jahre Vertrieb · Ex-CSO bei Dirk Kreuter