Prospecting-Sprint

Aus einer Liste wird ein konkreter Gesprächsanlass.

Wähle fünf passende Accounts. Belege je Account einen aktuellen Anlass; formuliere das Problem als Hypothese. Plane Kontakt und Nachfassen mit Termin.

AUSGEFÜLLTES BEISPIEL - FIKTIV

Account: Nordlicht Cloud, 180 Mitarbeitende. Anlass: fünf offene CS-Stellen (Karriereseite, 14.09.). Hypothese: Übergaben werden aufwendiger. Persona: Head of CS. Nächster Schritt: Einführung durch Partner am 22.09.; Frage zu Übergabezeiten.

Woche / verantwortlich	ICP / Segment / Ziel

1 Fünf Accounts priorisieren

Account + konkrete ICP-Passung	Beobachteter Anlass + Quelle / Datum	Persona + Problemhypothese	Priorität + nächster Schritt

Fokus-Account und Begründung

Prospecting-Sprint

Arbeitsblatt fortsetzen. Fakten, Annahmen und Zusagen klar trennen.

Fokus-Account / Kontakt

Kontaktweg / geprüft am

2 Eine Nachricht mit einem nächsten Schritt

Beobachtung: Welcher belegte Anlass macht die Nachricht relevant?

Hypothese + Nutzen: Welche Frage und welches passende Beispiel?

Einladung: Was ist die kleine, konkrete nächste Handlung?

3 Durchführung und Lernen

Aktion / Kontaktweg	Termin + verantwortlich	Reaktion / nächste Entscheidung

Was gelernt? Was wird im nächsten Sprint geändert?

ABSCHLUSS-CHECK

- [ ] ICP-Passung ist konkret begründet.
- [ ] Der Anlass ist beobachtet und aktuell.
- [ ] Die angesprochene Rolle passt zum Problem.
- [ ] Die Nachricht bietet Nutzen und einen klaren nächsten Schritt.
- [ ] Kontaktweg und Aktivitätszeit sind geprüft und geplant.