

,Lead to Opportunity'

Aufgabenstellung:

Zugrunde liegt die Beschreibung und Aufgabenstellung aus dem allgemeinen Dokument (,Big Picture').

Es ist ein innovatives, durchführbares, skalierfähiges Konzept zu entwickeln, um eine volumenbasierte Konvertierung von Interessenten (,Leads') in ,Opportunities' darzustellen (,Lead to Opportunity'). Parallel ist ein Messsystem zu entwickeln, welches den Erfolg des Modells kontinuierlich misst und somit eine konkrete Planung, Erfolgskontrolle, Abweichungsanalyse und Korrekturmaßnahmen ermöglicht.

Hilfestellungen

- Welche Anforderungen stelle ich an ,Leads' aus Prozessschritt 1.)?
- Wie definiere ich eine ,Opportunity'. Welche Kriterien müssen erfüllt sein, um an Prozessschritt 3.) zu übergeben?
- Wie sehen die Prozessschritte und Verantwortlichkeiten aus, welche technische Infrastruktur könnte unterstützen, welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein?
- Wie kann ich optimal auf den potenziellen Kunden (trotz ,Volumengeschäft') eingehen, seinen Bedarf erkennen, ihm die optimale Lösung bieten, etc.?
- Wie gebe ich dem Kunden das Gefühl, dass er das ,Tempo bestimmt', ihn aber trotzdem führe?
- Welche Kennzahlen eignen sich zur Erfolgsmessung, wie bekomme ich die Daten, benötige ich hierfür eine spezielle Infrastruktur?
- Teamarbeit?
- Welche Mindestinformationen zu einer ,Opportunity' muss ich an Prozessschritt 3.) übergeben?
- Wie sieht der Investitionsplan aus?
- Risikoabschätzung?