

	Parameter zur Projektqualifikation	Fragen mit denen wir den aktuellen Status des Projektes transparent machen (nicht vollständig)
M	METRIC: Vergleich (rational und messbar), der den Zustand vor und nach dem Kauf beschreibt, und zu dem wir Konsens mit dem Kunden haben.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Welchen Nutzen bewirkt unsere Lösung? qualitativ, quantitativ ▪ Wie viele MA haben mehr Zeit für andere Aufgaben? ▪ Wie kann der Kunde durch unser Projekt seine Marktposition verbessern? ▪ Welche Vorteile baut er gegen Wettbewerb auf, welche Nachteile baut er ab? ▪ Welches Risiko birgt das Projekt in Bezug auf: Zeit, Geld, Verlust, knowhow, Ressourcen, Verschleppung? ▪ Welchen Beitrag zur Innovationssteigerung liefern wir?
E	ECONOMIC BUYER: Der Mensch im Entscheidungsprozess, der die finale Zustimmung zur Ausgabe des Budgets gibt. Er "besitzt" das Geld	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Welchen Anteil macht das Projekt innerhalb seines Jahresbudgets aus? ▪ Wie setzt sich das Budget zusammen? ▪ Wie sehen die Kriterien und der Prozess zur Freigabe aus? ▪ Mit welchen Projekten steht unser Projekt in Konkurrenz? ▪ Wie wird das Projekt intern weiterverrechnet?
D	DECISION CRITERIA: Die Summe aller Kriterien, die zur Entscheidungsfindung beitragen. Insbesondere ist hier frühzeitig Einfluss zu gewinnen.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Was will der Kunde verändern? ▪ Was hat diese Veränderung initiiert? ▪ Wie sieht sein Kriterienkatalog aus, nach denen er entscheidet? ▪ Welche Kriterien können wir nicht erfüllen? ▪ Wie sehen unsere Alleinstellungsmerkmale aus? ▪ Welchen Einfluss haben wir in welcher Phase des Verkaufsprozess gehabt (Vorbereitung Bedarfs-Analyse, Lösungs-Präsentation, Abschluss)
D	DECISION PROCESS: Der Entscheidungsprozess in der Summe aller administrativen Vorgänge, die zu einer Bestellung führen.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Welchen formellen Prozess gibt es für den Projektauftrag (Wie funktioniert das Kunden Bestellsystem, Budget)? ▪ Welche Unterschriften unter den Vertrag sind nötig, kennen wir die Leute? ▪ Wie ist die Zeitachse der einzelnen Schritte / Durchlauf? ▪ Welche legal documents sind von beiden Seiten vorzulegen/abzugleichen? Killer-Voraussetzungen ▪ Welche Fristen gibt es für das Projekt
I	IDENTIFY PAIN: Der Einzelbedarfsträger, welcher akuten Handlungsnotstand hat. Eine Abteilung oder Person, die dringend eine Lösung benötigt.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gibt es den überhaupt, wer ist das? ▪ Was macht der ohne die Lösung? haben/nicht haben; Auswirkungen positiv/negativ ▪ Welche persönlichen Motive hat er (Karriere, Incentives, Freizeit, ...)? ▪ Wie lange existiert der Bedarf und warum ist er bisher nicht gedeckt worden?
C	CHAMPION: Der Inhouse-Verkäufer. Die Person, die sich für uns oder unser Produkt stark macht.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wer unterstützt die Veränderung? ▪ Welche Vorteile zieht der Champion aus dem Projekt? ▪ Welche Hinweise gibt er zum Projekt, zum Wettbewerb, zu Promotoren/Beteiligten, zur Technik? ▪ Wie intensiv ist der Kontakt persönlich, privat und geschäftlich? ▪ Wer ist der Champion des Wettbewerbs?