

SELBSTBEDIENUNGS-KIT · VORSCHAU

Aus der CRM-Hoffnungsliste wird eine Arbeitsliste.

Pipeline-Triage mit Next Step, Owner, Termin und Risiko.
Tool-neutral. Ohne Videokurs.

Pipeline-Klarheit Kit · Merlin Mechler · Startversion 29 EUR

Was nach 60 Minuten anders ist

- Alle offenen Deals stehen in einer Liste.
- Jeder Deal hat den Status aktiv, gefährdet oder tot.
- Aktive Deals haben Next Step, Owner und Termin.
- Risiken und fehlende Informationen sind sichtbar.

STATUS	REGEL
AKTIV	Problem, Kontakt, Next Step, Owner und Termin sind belegt.
GEFÄHRDET	Der Deal kann real sein, aber mindestens ein Pflichtfeld fehlt oder ist abgelaufen.
TOT	Absage, kein bestätigter Bedarf oder keine Reaktion nach der festgelegten Kontaktregel.

Kein Umsatzversprechen

Das Kit löst einen abgegrenzten Teil des Vertriebs: Es macht die Pipeline prüfbar. Es ersetzt kein CRM-Setup und keine vollständige Vertriebsstrategie.

Sieben kurze Arbeitsmittel

01 · Pipeline-Triage-Scorecard

Arbeitsliste mit Statusregeln und Pflichtfeldern.

02 · Deal-Prüfungs-Prompt

Prüft einzelne Deals, ohne fehlende Fakten zu erfinden.

03 · Meeting-to-Next-Step-Prompt

Macht aus Gesprächsnotizen konkrete Aufgaben.

04 · Pipeline-Review-Agenda

Wöchentliches 30-Minuten-Review mit Stop-Regeln.

05 · CRM-Minimalfelder

Tool-neutrale Feld- und Eintrittsregeln.

06 · Ausgefülltes Beispiel

Vom Gespräch zur Scorecard-Zeile.

07 · Datenschutz-Check

Anonymisierung vor der Nutzung eines KI-Tools.

**Produktstart
vormerken**

merlinmechler.de/produkte/pipeline-klarheit-kit