

In 15 Minuten herausfinden, wie viel Umsatz in Ihrem CRM versandet

Ohne IT, ohne Berater, ohne Lead-Scoring. Drei Auswertungen, die jedes CRM hergibt – ausdrucken, ausfüllen, Summe bilden.

Bevor Sie starten (2 Minuten)

Sie brauchen nur zwei Filter: **letzte Aktivität** und **Betrag**. Kein Scoring, keine saubere Datenbasis. Tragen Sie drei Basiswerte ein – wenn ein Wert nicht gepflegt ist, schätzen Sie bewusst konservativ.

Ø Auftragswert (Durchschnitt der letzten 20 gewonnenen Aufträge): _____ €

Lead-to-Customer-Rate (gewonnene Aufträge ÷ neue Leads, letzte 12 Monate): _____ %

Ø Jahresumsatz je Bestandskunde: _____ €

SCHRITT A · 5 MINUTEN

Tote Pipeline: offene Angebote ohne Bewegung

🕒 PROZESSFRAGE

🚀 AUTOMATION ALS SICHERHEITSNETZ

So geht's: Filtern Sie alle offenen Angebote / Opportunities, deren letzte Aktivität mehr als **60 Tage** zurückliegt. Zählen Sie sie und addieren Sie die Beträge – oder rechnen Sie mit dem Ø Auftragswert.

Anzahl _____ × Ø Auftragswert _____ € = **A:** _____ €

Was Automation hier leistet: Alert an den Vertrieb nach X Tagen Stillstand, automatische Re-Engagement-Strecke. **Was sie nicht leistet:** die Entscheidung, ob ein Angebot noch verfolgt wird.

SCHRITT B · 5 MINUTEN

Leads, die nie nachgefasst wurden

🕒 PROZESSFRAGE

🚀 AUTOMATION ALS SICHERHEITSNETZ

So geht's: Filtern Sie Leads aus den letzten 12 Monaten, zu denen seit Eingang **keine Aktivität** erfasst ist und die älter als 30 Tage sind.

Anzahl _____ × Ø Auftragswert _____ € × Rate _____ % = **B:** _____ €

Was Automation hier leistet: Lead-Routing mit Fristen und eine Nurturing-Strecke, die den Kontakt warm hält, bis jemand übernimmt. Der Nachfass-Prozess selbst bleibt Führungsthema.

SCHRITT C · 5 MINUTEN

Bestandskunden, die kalt geworden sind

🚀 AUTOMATISIERBAR

QUICK WIN OHNE RISIKO

So geht's: Filtern Sie Kunden mit Kauf in der Vergangenheit, aber **seit 12+ Monaten** ohne Bestellung und ohne Interaktion.

Anzahl _____ × Ø Jahresumsatz _____ € × 5 % (konservative Reaktivierungsrate) = **C:** _____ €

Warum hier anfangen: Diese Kontakte kennen Sie bereits. Reaktivierung braucht kein Scoring, keine neue Vertriebslogik und keine Einigung über Zuständigkeiten – umsetzbar ohne Prozess-Politik.

Was in Ihrem CRM liegen bleibt

A _____ € + B _____ € + C _____ € = _____ €

Versandeter Umsatz der letzten 12 Monate – bewusst konservativ geschätzt, keine Buchhaltung. Die Größenordnung reicht für die Entscheidung, ob sich das Thema lohnt.

Wie Sie die Zahl lesen

A und B sind meist die größeren Beträge – aber auch die mit dem größeren Widerstand, weil sie Vertriebsprozesse berühren. Automation wirkt hier als Sicherheitsnetz (Fristen, Alerts, Nurturing), ersetzt aber keine Führungsentscheidung.

C ist meist der kleinste Betrag – und trotzdem der beste Start, weil er ohne Abstimmung mit dem Vertrieb umsetzbar ist und schnell ein messbares Ergebnis liefert.

Sechs Fragen: Datenproblem oder Prozessproblem?

Diese Punkte frage ich in jedem Quick-Audit ab. Sie zeigen, welcher Teil Ihrer Summe technisch lösbar ist – und welcher nicht.

1 Wie viele Leads haben seit **90+ Tagen** keine Interaktion? _____



2 Gibt es ein nachvollziehbares Kriterium, woran Sie Kaufbereitschaft festmachen?

☐ ja ☐ nein



3 Bekommen alle dieselbe Kommunikation – egal ob Erstanfrage oder Stammkunde?

☐ ja ☐ nein



4 Ist die Übergabe Marketing → Vertrieb definiert (wer, wann, woran erkennbar)?

☐ ja ☐ nein



5 Öffnungsrate der letzten drei Newsletter: _____ % (unter 15 % = Alarmsignal)



6 Wird nachverfolgt, was mit übergebenen Leads passiert?

☐ ja ☐ nein



AUTOMATISIERBAR

Workflows, Segmentierung, Fristen-Alerts, Re-Engagement, Routing.

PROZESSFRAGE

Braucht zusätzlich eine Entscheidung in der Vertriebssteuerung – kein Tool-Problem.

Sie haben eine Zahl – und wollen wissen, wie viel davon automatisierbar ist?

Kein Pitch, kein Verkaufsgespräch. Zwei Wege, mich zu erreichen:

Per E-Mail

hallo@michaelzeyen.com – schicken Sie mir Ihre drei Zahlen A, B und C.
Sie bekommen innerhalb von 24 Stunden eine ehrliche Einschätzung zurück.

15-Minuten-Gespräch

Kostenlos und unverbindlich per Video. Termin über **michaelzeyen.com**