



SELBST-CHECK · MITTELSTAND

Vertriebs-Audit Mittelstand

5 Fragen in 5 Minuten — wo blockiert Ihr Vertrieb?

Geben Sie jeder Aussage 1 bis 5 Punkte (1 = trifft gar nicht zu · 5 = trifft voll zu). Summe ergibt Ihren Cluster und die nächste sinnvolle Bewegung.

1 Markt-Klarheit

Unser Vertrieb weiß genau, welche Branchen und Kunden-Segmente in 24 Monaten unsere Hauptumsätze tragen.

2 Lead-Pipeline

Wir haben jeden Monat mindestens 5 neue qualifizierte Erstgespräche, die NICHT aus Bestandskunden-Empfehlungen stammen.

3 Werkzeug-Stand

Unsere Vertriebsmannschaft nutzt digitale Werkzeuge täglich systematisch (CRM, Lead-Sourcing, Angebotsbau) — nicht zufällig oder einzeln.

4 Personen-Risiko

Wenn unser bester Vertriebler morgen geht, läuft der Vertrieb in 30 Tagen ohne signifikanten Umsatz-Einbruch weiter.

5 Markt-Sprache

Unsere Vertriebsmannschaft kann die 5 wichtigsten Kunden-Pains heute in eigenen Worten erklären — ohne Produkt-Datenblatt.

SUMME · CLUSTER · NÄCHSTER SCHRITT

20–25 Punkte

Sniper-Vertrieb

Gut aufgestellt. Feinjustierung möglich.
Bei Sparring-Bedarf: 15-Min-Termin buchen.

13–19 Punkte

Klassischer Vertrieb

Typischer Mittelstands-Stand. 3 Hebel liegen auf der Hand — welcher zuerst? 15-Min-Klartext-Gespräch.

5–12 Punkte

Vertriebs-Repositionierung

Hier reicht kein PDF.
15-Min-Strategie-Gespräch (kostenlos). BAFA-förderfähig bis 31.12.2026.

Mehr Tiefe? Jan Lepper persönlich.

jan@lepperconsulting.de · 0160 97933401 · lepperconsulting.de · zeeg.me/janlepper Lepper Consulting · Ravensburg · BAFA #227723