DISCOVERY CALL

30 Minuten, fünf Schritte, ein klares Ergebnis: passt es oder nicht.

1. AGENDA (3 MINUTEN)

- [ ] **Ziel und Zeit nennen**
  „Wir haben 30 Minuten. Ich würde gern verstehen, wie ihr arbeitet, und am Ende sagen wir beide, ob ein nächster Schritt Sinn ergibt. Passt das?“

2. SITUATION (7 MINUTEN)

- [ ] **Wie läuft das heute bei euch?**
  Der Einstieg ins Erzählen.
- [ ] **Wer ist daran beteiligt?**
  Rollen und Team.
- [ ] **Womit arbeitet ihr aktuell?**
  Werkzeuge, Anbieter, Abläufe.

3. PROBLEM (10 MINUTEN)

- [ ] **Wo hakt es gerade am meisten?**
  Der Kern des Calls.
- [ ] **Was kostet euch das?**
  Zeit, Geld, Kunden.
- [ ] **Warum gerade jetzt?**
  Der Auslöser und die Dringlichkeit.

4. QUALIFIZIERUNG (7 MINUTEN)

- [ ] **Was darf eine Lösung kosten?**
  Klärt, ob es realistisch ist.
- [ ] **Wer entscheidet mit?**
  Alle, deren Zustimmung zählt.
- [ ] **Bis wann soll das gelöst sein?**
  Der Zeitrahmen.

5. NÄCHSTER SCHRITT (3 MINUTEN)

- [ ] **Passt es oder nicht?**
  Ehrlich sagen, wenn nicht. Das schafft Vertrauen.
- [ ] **Wer soll beim nächsten Termin dabei sein?**
  Die Entscheider an den Tisch holen.
- [ ] **Wann sprechen wir weiter?**
  Datum im Call festmachen.

Ein Discovery Call ist erfolgreich, wenn beide Seiten am Ende wissen, ob es weitergeht. Auch ein ehrliches Nein ist ein gutes Ergebnis.