

## Fragebogen zur Vorbereitung des Diagnose-Gesprächs

### Interessent

Firmenname: \_\_\_\_\_ Telefonnr.: \_\_\_\_\_

Interessent: \_\_\_\_\_ Mobilnr.: \_\_\_\_\_

Email-Adresse: \_\_\_\_\_ Fax-Nr: \_\_\_\_\_

Postadresse: \_\_\_\_\_ PLZ, Stadt: \_\_\_\_\_

### Datum:

**Dieser Fragebogen wurde erstellt um zwei Aufgaben zu erfüllen: 1) mir dabei zu helfen, herauszufinden, ob Sie und Ihre geschäftlichen Ziele und meine Coaching-Dienstleistung zusammenpassen und 2) dabei zu helfen, unser Gespräch so produktiv wie möglich zu gestalten. Der Fragebogen enthält allgemeine Fragen über Ihre Ziele und Ihre Art als Inhaber/Führungskraft, sowie genauere Fragen hinsichtlich Ihres Unternehmens.**

### Ihr Unternehmen

1. Bitte listen Sie Produkte und/oder Dienstleistungen auf, die Sie Ihren Kunden zur Verfügung stellen.

---

---

---

2. Wie lange sind Sie im Geschäft?

---

3. Als Sie begonnen haben, was wollten Sie erreichen, was waren damals Ihre Ziele und Ambitionen?

---

---

4. Wie sind Sie zu dem Unternehmen gekommen?

- Gegründet       Franchisenehmer       Andere: \_\_\_\_\_  
 Geerbt       Bestehendes gekauft

5. Wer, abgesehen von Ihnen, ist an Entscheidungen in ihrem Unternehmen beteiligt?

---



---

### Ihr Marketing

1. Wie betreiben Sie die Leadgenerierung (Gewinnung von Interessenten) für Ihr Unternehmen?

Gelbe Seiten: _____%	Radio: _____%	Tageszeitung: _____%
Lokalzeitung: _____%	Fernsehen: _____%	Telemarketing: _____%
Postwerbung: _____%	Kataloge: _____%	Persönlicher Vertrieb: _____%
Empfehlungen: _____%	Flyer: _____%	
Kundenbesuche: _____%	Andere: _____%	Magazinwerbung: _____%

2. Überprüfen und messen Sie die Kundenanfragen, die Sie so in einer Woche erhalten?

Ja      Wie viele erhalten Sie so pro Woche im Durchschnitt? \_\_\_\_\_

Nein      Wie viele erhalten Sie so pro Woche im Durchschnitt? \_\_\_\_\_

3. Wie ist Ihre Umwandlungsrate (d.h. wieviel % der potenziellen Kunden kauft dann tatsächlich von Ihnen)? \_\_\_\_\_

4. Ist Ihre Umwandlungsrate geschätzt oder gemessen?     geschätzt     gemessen

### Ihre Umsatzziele

1. Welche Umsätze und Gewinne hat Ihr Unternehmen in den vergangenen drei Jahren generiert und was planen Sie für das aktuelle Jahr? Wenn Sie nicht auf 3 Jahre zurückgreifen können, berufen Sie sich nur auf die verfügbaren Jahre.

Beachten Sie: Dies wird absolut vertraulich behandelt und an keine Dritten weitergegeben.

Geplant: Umsatz laufendes Jahr: _____	Gewinn: _____
Umsatz Vorjahr : _____	Gewinn: _____
Umsatz Jahr davor : _____	Gewinn: _____

Zeit

1. Wie viele Stunden pro Woche arbeiten Sie momentan im Durchschnitt? \_\_\_\_\_  
Wie geht es Ihnen damit?

2. Wie viele Stunden möchten Sie maximal pro Woche arbeiten? \_\_\_\_\_

Sie als Unternehmer (persönlich)

1. Auf einer Skala von 1 bis 10, beurteilen Sie bitte Ihre Kompetenzen (K) und Interessen (I) in den folgenden Hauptbereichen mit 1 als niedrigsten und 10 als höchsten Wert.

Führung	_____ K	_____ I
Marketing	_____ K	_____ I
Vertrieb	_____ K	_____ I
Finanzen	_____ K	_____ I
Betrieb (interne Abläufe)	_____ K	_____ I
Strategische Planung	_____ K	_____ I
Zielsetzung	_____ K	_____ I
Kundenservice	_____ K	_____ I
Entscheidungsfindung	_____ K	_____ I
Personalentwicklung	_____ K	_____ I

2. Bitte nennen Sie Ihre Stärken als Unternehmensinhaber. \_\_\_\_\_

3. Bitte nennen Sie die Bereiche, in denen Sie sich als Unternehmensinhaber verbessern müssen. \_\_\_\_\_

4. Was sind die größten Frustrationen, die Sie in Ihrem eigenen Unternehmen erleben? \_\_\_\_\_

### Ihr Team

1. Wie viele Angestellte haben Sie, im Durchschnitt, während der letzten 3 Jahre beschäftigt?

- \_\_\_\_\_ momentan  
\_\_\_\_\_ vor 1 Jahr  
\_\_\_\_\_ vor 2 Jahren

2. Welchen Team- oder Mitarbeiter-Herausforderungen sehen Sie sich momentan regelmäßig ausgesetzt? (z.B. Kommunikation, Kooperation, fachliche Defizite, Delegation, Fachkraftmangel, Motivation)

---

---

### Geld

Sind Sie zufrieden mit dem Geld, das Sie für sich und mit Ihrem Unternehmen (Jahresgewinn) verdienen?

- Ja  
 Nein

### Anzahl Geschäfte (Transaktionen)

1. Überprüfen und messen Sie die Anzahl der Geschäfte?

- Ja      Wie oft kehren die Leute zu Ihnen zurück? \_\_\_\_\_  
 Nein      Was meinen Sie, wie oft kehren die Leute zu Ihnen zurück? \_\_\_\_\_

2. Führen Sie eine Datenbank bestehender Kunden?

- Ja  
 Nein

3. Wieviele Kunden haben Sie in Ihrer Datenbank? \_\_\_\_\_

### Durchschnittsumsatz

1. Überwachen und messen Sie Ihren Durchschnitts-Umsatz pro Kunde?

- Ja  
 Nein

2. Bieten Sie besondere Angebote an, wie z. B. Produktbündel oder Ähnliches?

Nein

Ja Welche?

### Gewinnspannen (Margen)

1. Wann haben Sie zum letzten Mal Ihre Preise erhöht? \_\_\_\_\_

Um wie viel? \_\_\_\_\_

2. Gibt es irgendwelche Kosten in Ihrem Unternehmen, die Sie Ihrer Meinung nach reduzieren könnten?

Nein

Ja Welche?

---

---

### Leistungserbringung

1. Erhalten Ihre Kunden Ihre Leistung immer termingerecht und in der vereinbarten Qualität? \_\_\_\_\_

2. Wie messen Sie Ihre Leistungserbringung?

---

---

3. Können Sie heute mit Ihren Ressourcen noch mehr Kunden annehmen?

---

---

### Ihre aktuellen Prioritäten

1. Wenn es eine Sache gäbe, die Sie in Ihrem Unternehmen in den nächsten 90 Tagen ändern könnten, was wäre es und warum?

---

---

2. Wenn es eine Sache gäbe, die ich für Sie tun kann, welche wäre es?

---

---

## Gratulation und vielen Dank für Ihre Zeit

Vertraulichkeitshinweis: Bei den in diesem Fragebogen enthaltenen Informationen handelt es sich um vertrauliche Informationen, die ausschließlich für die Verwendung von ActionCOACH und dem (den) Gesprächspartner(n) vorgesehen sind.

## Was sind die wichtigsten anstehenden Schritte?

Um sicherzustellen, dass wir bei dem Diagnose-Gespräch wesentliche Aspekte berücksichtigen, nummerieren Sie bitte unter den unten angegebenen Punkten Ihre Top 5 Prioritäten auf der folgende Liste (1 = höchste Priorität)

\_\_\_\_\_ Eine Strategie zu entwickeln, damit ehemalige und inaktive Kunden wieder bei mir kaufen

\_\_\_\_\_ Einen Marketingplan zu haben, mit dem ich meine Umsätze und Erträge substantiell verbessern kann, und der mir Zeit für andere Bereiche des Unternehmens verschafft

\_\_\_\_\_ Entwicklung einer effektiven Verkaufsstrategie / eines Alleinstellungsmerkmals, um mich maßgeblich vom Wettbewerb abzuheben

\_\_\_\_\_ Entwicklung einer klaren und überzeugenden Vision, wohin ich mein Unternehmen entwickeln möchte

\_\_\_\_\_ Entwicklung einer Werbestrategie/ -kampagne, die Interessenten und Ziel-Kunden (neue und alte) anzieht

\_\_\_\_\_ Eine Empfehlungsstrategie, in der meine Kunden für mich verkaufen

\_\_\_\_\_ Entwicklung einer profitablen Mailing Kampagne

\_\_\_\_\_ Ich suche nach Inspiration und Motivation für mein Team und mich durch eine klare strategische Ausrichtung, und um die Dinge voran zu bringen

\_\_\_\_\_ Methoden, um mehr Kunden über Telefongespräche zu generieren

\_\_\_\_\_ Ich möchte mein Geschäft so aufstellen, dass es grundsätzlich auch ohne mich laufen kann