

## Ideal Account Profile

### Unternehmen & Markt

- Name
- Gründung
- Industrie/Branche
- Kategorie
- Unternehmens-Grösse
- Umsatz
- Standorte
- Bediente Märkte
- Reputation
- Produkte & Leistungen
- Anzahl Mitarbeitende
- Value Proposition
- Business-Model
- Marketing-Aktivitäten
- Vertriebs-Modell
- Status in der Branche
- Markt-Fokus
- Wachstum/statisch
- Professionalität

### Evaluation & Einkauf

- Budget-Verfügbarkeit
- Aktuelles Budget in unserer Kategorie
- Entscheidungsbefugnis
- Bedürfnis vorhanden
- Zeitliche Dringlichkeit
- Ziel-Klarheit vorhanden
- Pläne re unsere Leistung
- Challenges & Pain Points
- Kostenbewusstsein bei Inaktivität
- Prozesse Buyint Center
- Beeinflusser/Faktoren
- Vendor-Approval
- Einkaufsmuster
- Einkaufs-Zyklus zeitlich
- Life-Cycle in Bezug zu unserem Produkt
- Einkaufs-Recherchier-Verhalten
- Einkaufs-Power
- Loyalität ggü. Vendors
- Zahlungsgewohnheiten

### Kommunikation & Dialog

- Kommunikations-Kanäle
- Sprache/Sprachmuster
- Bisherige Interaktion
- Besuche Web, Messen...
- Marketing & Sales Response
- Mitgliedschaften
- Organisationen
- Online-Nutzung
- Soziale Vernetzung
- Medien-Einsatz
- Testimonials/Use Cases

### Personae & Netzwerke

- Personen und Namen, Funktionen und Titel
- Power Maps
- Buying Center Konstellation
- Entscheidungsträger
- Autoritäten
- Öffentliche Auftritte
- „Trojanische“ Buyer Personae
- Buyer Persona Profile
- Medien-Nutzung
- Soziale Vernetzung der einzelnen

### Stolpersteine & Einwände

- Problem-Bewusstsein
- Solution-Bewusstsein
- Vendor-Bewusstsein
- Einstellung ggü. Produkt
- Einwände ggü. Produkt
- Risiko-Bereitschaft
- Risk Reversal
- Offenheit für Neues
- Technologie-Affinität
- „Zu teuer“- „Nicht jetzt“-Muster

### Verhalten & Einstellungen

- Einkaufs-Vorgehen/-Methoden
- Allg. Gewohnheiten
- Führungsstil
- Unternehmenskultur
- Wertvorstellungen
- Veränderungsfreudigkeit
- Mindset
- Early Adopter
- Pain Points & Challenges

