Lead-Scoring-Canvas und Prüfcheckliste

Haltet Fit, Engagement und ausdrückliche Anfragen getrennt sichtbar. Die Beispielkriterien sind Denkanstöße, keine empfohlenen Punkteschwellen.

Projekt / Team: _____ Zuständig: _____
Datum / Edition: _____ Pflichtziel: _____

Dimension / Beispiel	Nachweis / Quelle	Regel / Folgeaktion
Fit: relevantes Unternehmen und passendes Angebot		
Fit: unterstützte Region / Markt		
Unbekannte Daten: klären statt schlechten Fit unterstellen		
Engagement: aussagekräftige, verlässlich erfasste Aktivität		
Wiederholte Aktivität: Einfluss begrenzen		
Alte Aktivität: Relevanz und verfügbare Regeln prüfen		
Konkrete passende Anfrage: Bedeutung und Verantwortung erhalten		

Ergänzt die Leerfelder mit eurer tatsächlichen Konfiguration. Die Hinweise sind eine Arbeitsvorlage, kein Nachweis einer bereits umgesetzten Einrichtung.

Vor Entscheidung oder Livegang prüfen

Nutzt einen realistischen Vorgang und eine Ausnahme. Haltet tatsächliche Nachweise fest, nicht nur eine Erfolgsmeldung des Connectors oder der Plattform.

[ ] Marketing und Vertrieb stimmen über Priorisierung überein.

[ ] Fit ist von Engagement und ausdrücklichem Bedarf getrennt.

[ ] Echte Verkaufschancen und ungeeignete aktive Leser sind getestet.

[ ] Bestehende Kunden und offene Verkaufschancen sind berücksichtigt.

[ ] Unvollständige Datensätze und alte Aktivität sind im Test enthalten.

[ ] Die Übergabe enthält Zuständigen, Grund und erwartete Reaktion.

[ ] Vertriebsfeedback und nächste Modellprüfung haben Verantwortliche.

Kritischer Blocker / fehlender Nachweis

Nächste Aktion / verantwortliche Person

Entscheidung / nächster Prüftermin

Reference / Referenz: https://knowledge.hubspot.com/scoring/build-lead-scores

Umsetzungshilfe, keine Leistungsgarantie. Aktuellen Produktumfang und Voraussetzungen vor Kauf oder Einführung prüfen.