

BEWUSSTSEIN

- Rechtfertigt der Zuwachs unseres Kundenstamms eine neue Software?
- Ist die Software skalierbar?
- Wann hört der Support unserer alten Software auf?
- Müssen wir in unseren Geschäftsprozessen neue Verbindungen schaffen?
- Werden die Angestellten ein Problem mit der neuen Software haben?
- Brauchen wir zusätzliche Systeme um mit der neuen Software wachsen zu können?
- Können wir effektiver arbeiten und was ist mit der ROI?

ÜBERLEGUNG

- Wer sind die Big Player auf diesem Gebiet?
- Wie schnell können wir ein neues System implementieren?
- Ist die Software auf unseren speziellen Bedürfnissen zugeschnitten?
- Wie hoch ist der Aufwand, die Software für uns anzupassen?
- Wo werden die Daten gelagert und wer hat Zugang?
- Wie hoch ist die Investition, wie wird abgeschrieben?
- Wie sieht es mit dem Support aus?
- Haben wir einen persönlichen Ansprechpartner?

KAUFENTSCHEIDUNG

- Was sagen Kunden zu der Implementierung der Software?
- Wie kommt die Software nach einer Testphase an?
- Wie lange gibt es das Unternehmen schon und wie lange kann es am Markt bleiben?
- Wie flexibel sind sie, wenn ein Kunde Probleme hat?
- Bekommen wir Trainings für unsere Niederlassungen?
- Wie flexibel ist die Preisstruktur?
- Versteht der Ansprechpartner unsere Anforderungen?
- Was würden die Kunden besser machen, wenn sie noch mal von vorne anfangen?