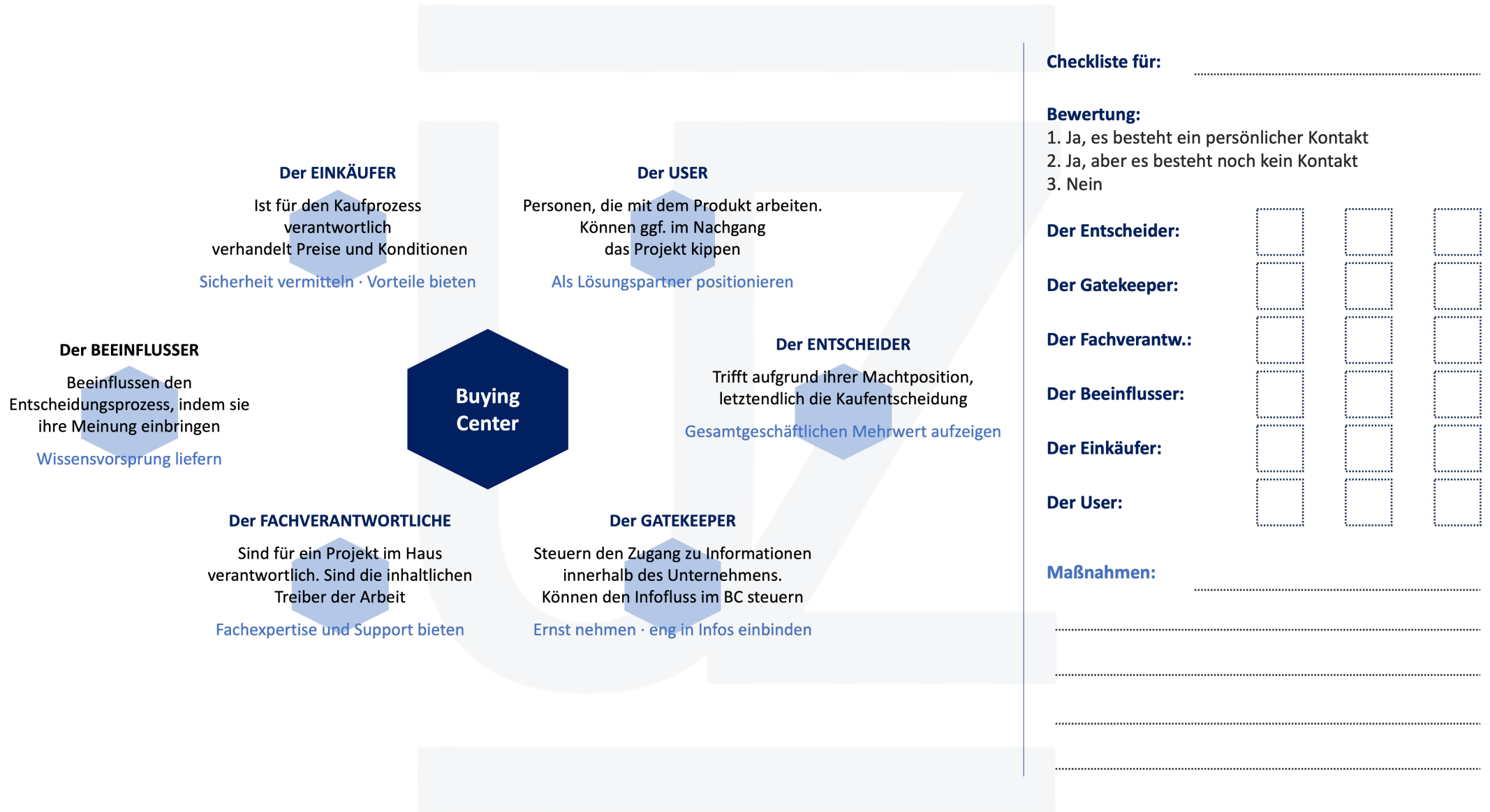


# Das Buying-Center · Personen, die die Kaufentscheidung beeinflussen

B2B-Vertrieb mit System von Udo Zefferer



**Checkliste für:** .....

**Bewertung:**

- 1. Ja, es besteht ein persönlicher Kontakt
- 2. Ja, aber es besteht noch kein Kontakt
- 3. Nein

**Der Entscheider:**

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------

**Der Gatekeeper:**

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------

**Der Fachverantw.:**

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------

**Der Beeinflusser:**

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------

**Der Einkäufer:**

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------

**Der User:**

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------

**Maßnahmen:** .....

.....

.....

.....

.....

