

B2B Supplier Outreach System

Struktur, Zielgruppe und Arbeitslogik des vollständigen Produkts – ohne ausfüllbare Volltabellen.

Release 2026-08-29 · Öffentliche Inhaltsvorschau · keine Vollversion · Keine Rechts-, Compliance- oder Erfolgsgarantie

B2B Supplier Outreach System – Vorschau

Diese Vorschau zeigt Struktur und Arbeitsweise des vollständigen LeadServicePro Eigenprodukts. Sie enthält keine vollständigen Nachrichtenvorlagen, Kontaktlisten oder ausfüllbaren Pipeline-Dateien.

Wofür das System gedacht ist

Für Einkauf, Sourcing und Business Development in kleinen Teams, die Supplier recherchieren, vorqualifizieren, respektvoll ansprechen und Antworten geordnet in den nächsten Beschaffungsschritt überführen möchten.

Was die Vollversion liefert

- ein operatives Playbook von Segmentierung bis Übergabe
- E-Mail-, LinkedIn- und Plattformvorlagen
- sechs bearbeitbare CSV-Systeme und eine gemeinsame XLSX-Arbeitsmappe
- Prospect Sheet, Qualifikation, Follow-up, Antwortklassen, Pipeline und Scoring
- klare Stop-Regeln, Opt-out-Behandlung und Quellenpflicht
- Übergabe an Due Diligence und RFQ statt endloser Sequenzen

Beispiel für die Arbeitslogik

Ein Prospect wird nur kontaktiert, wenn eine überprüfbare Unternehmensquelle und ein konkretes Fit-Signal vorliegen. Jede Antwort erhält eine definierte Klasse und nächste Aktion. Widerspruch oder Opt-out beendet den Kontaktweg.

Grenze

Das System ersetzt keine Rechts- oder Datenschutzberatung, enthält keine gekauften Kontaktdaten und garantiert keine Antwort oder geschäftlichen Erfolg.