

## Gesprächsleitfaden Managed Kubernetes

### Zielsetzung First Call:

- Appointment Setting für einen nachfolgenden Call
- Kein Verkauf, keine Produktpräsentation und wenig technische Details - Ziel ist, einen Time Slot von 30 Minuten als Sales Call zu generieren.
- Sales Cycle Aufnahme im zweiten Call für die Bedarfskreierung

### Vorgehensweise I Bausteine des First Calls:

(1) Kontaktaufnahme, kurze Vorstellung und Bezugnahme auf das vorangegangene Mailing oder vorherige Kontaktpunkte (bspw. Events).

(2) Anteausern mit einer der folgenden möglichen Fragestellungen:

a. In Gesprächen mit ***Business Entscheidern***  
(Einkauf, Geschäftsführung, etc.)

- i. *Wie zufrieden sind Sie mit Ihrer Time to Market?*
- ii. *Möchten Sie Ihre IT modernisieren/dynamischer aufstellen, aber haben Probleme kompetente Fachkräfte zu finden?*
- iii. *Was ist Ihre größte Herausforderung im Rahmen der Digitalisierung?*
- iv. *Wie haben sich die steigenden Kosten (Gehälter, Hardware, Strom, etc.) auf ihr Geschäftsmodell ausgewirkt?*

b. In Gesprächen mit Vertretern der ***IT Abteilung***

- i. *Arbeiten Sie bereits mit Container-Lösungen?*
- ii. *Wie zufrieden sind Sie mit Ihrem Entwicklungsprozess?*
- iii. *Wie gehen Sie mit Lastspitzen um?*

(3) Als Rückmeldung zu Antwort (nach Danksagung für die Ausführungen) auf Gesamtportfolio Bezug nehmen; kurz einige Vorteile nennen (nur anteausern) und dann direkt für eine Vertiefung ins Appoint Setting gehen:

a' ***Business Entscheider***

- i. *Kosten optimieren dank Pay-as-you-Go*
- ii. *Time to market verkürzen, Innovationssprung*

iii. Entlastung der Mitarbeiter

***b' IT Ansprechpartner***

- i. Dynamische Skalierung, Abfangen von Lastspitzen*
- ii. Kubernetes als Standard moderner IT-Landschaften*
- iii. Entlastung der eigenen IT*

(4) Verbindlicher Abschluss und nächste Schritte, Verabschiedung.

(5) Dokumentation First Call in CRM und Termineinspielung

Im zweiten Call wird der Sales Cycle aufgenommen und bis zum Abschluss durchgespielt.