

MATCH-Framework, Gesprächssignale und Übergabe-Logik für Bedarfserkenner

Dieses PDF ist die kompakte Arbeitsgrundlage für Match Partners: Was passt? Woran erkennen Sie Bedarf? Welche Fragen helfen im Gespräch? Und wie sieht eine saubere Übergabe an Digi Match aus?

| | |
|--------------------------|---|
| Was Sie tun | Bedarf erkennen, Signale verstehen, sauber übergeben |
| Was Sie nicht tun | Nicht verkaufen, nicht implementieren, keine Tool-Debatten führen |
| Worauf es ankommt | Problemgröße, Häufigkeit, betroffene Teams, bestehende Systeme |

1. Für wen das Modell passt

Das Partnerprogramm ist für Menschen gedacht, die Zugang zu echten Kundengesprächen haben und operative Probleme früh erkennen. Besonders stark passt es für Berater, Interim Manager und Branchenexperten mit belastbarem Netzwerk.

| | |
|--------------------|---|
| Starker Fit | Sie sprechen mit Entscheidern, hören von manueller Arbeit und möchten Mehrwert schaffen, ohne selbst Delivery aufzubauen. |
| Grenzfall | Sie erkennen Bedarf, haben aber wenig direkten Kundenzugang oder nur sporadisch operative Gespräche. |
| Kein Fit | Sie suchen ein Reseller-Modell, wollen selbst Umsetzung verkaufen oder haben keinen Zugang zu realen Transformationsgesprächen. |

2. Das MATCH-Framework in Partner-Sprache

| | |
|------------------------------|---|
| M — Mismatch erkennen | Wo verliert das Team sichtbar Zeit? Wo wird doppelt erfasst, nachtelefoniert oder per Excel improvisiert? |
|------------------------------|---|

| | |
|---|--|
| A — Automatisierung priorisieren | Ist das Problem häufig, teuer oder frustrierend genug, um es jetzt anzugehen? |
| T — Tool & Methode ableiten | Diesen Teil übernimmt Digi Match. Für Partner reicht das Problemverständnis. |
| C — Clean Implementation | Saubere Umsetzung statt Workaround. Für Sie heißt das: klare Erwartung statt technischer Diskussion. |
| H — Handover & Enablement | Die Lösung soll intern tragfähig sein. Kein Black Box Setup, sondern Übergabe mit Klarheit. |

3. Vier typische Trigger-Signale

Datenbrüche zwischen Systemen

Aussagen wie „Wir tippen das noch mal ab“, „Das geht nur per Export/Import“ oder „Wir gleichen das in Excel ab“.

Gesprächsimpuls: Fragen Sie: Welche Systeme sind betroffen? Wie oft passiert das pro Woche?

Excel als kritisches Betriebssystem

Versionenchaos, mehrere Dateien, fehlende Rechte oder Einzelpersonen, die alles zusammenhalten.

Gesprächsimpuls: Fragen Sie: Was passiert, wenn die Datei morgen fehlt? Wer pflegt sie wirklich?

Software da, Arbeit trotzdem manuell

Es gibt ein ERP, CRM oder Branchensystem, aber die Teams bauen Workarounds daneben.

Gesprächsimpuls: Fragen Sie: Wo beginnt die Handarbeit trotz Software?

Routineanfragen fressen Kapazität

Wiederkehrende Status-, Preis- oder Verfügbarkeitsfragen binden Teamzeit.

Gesprächsimpuls: Fragen Sie: Welche Fragen kommen immer wieder? Wie viel Zeit kostet eine Antwort?

4. Übergabe in 5 Minuten

1. Unternehmen, Ansprechpartner und Branche notieren
2. Den konkreten Prozess oder Engpass in 1–2 Sätzen beschreiben
3. Häufigkeit und geschätzten Zeitverlust festhalten
4. Betroffene Systeme oder Tools benennen
5. Einordnen, ob es ein Quick Win oder ein größeres Vorhaben ist

5. Erwartungsmanagement

Ein guter Partnerprozess ist klar und ruhig: Sie erkennen Bedarf im Gespräch, Digi Match übernimmt Analyse und Umsetzung, der Kunde erlebt eine saubere Übergabe. Keine unklaren Grauzonen, kein künstlicher Vertriebsdruck.

| | |
|-----------------|--|
| Wichtig | Sie müssen keine Lösung verkaufen. Sie müssen das Problem sauber sichtbar machen. |
| Achtung | Wenn ein Gespräch nur auf Tool-Wunsch oder Preisvergleich hinausläuft, fehlt oft die Problemlösung. |
| Zielbild | Strukturierte Übergabe, schnelle Erstreaktion, transparente Kommunikation und belastbare Ergebnisse. |

Nächster Schritt: Auf </partner/framework-playbook> weiter vertiefen oder direkt ein Partnergespräch vereinbaren.