



SIRS: SOCIAL INTERACTION READINESS SCORE

Wissen, wann ein Prospect bereit ist zu sprechen.

Jeder andere Kaltakquise-Ansatz kontaktiert Fremde.
SIRS kontaktiert Bekannte.

Was Unternehmen mit SIRS bereits erreichen konnten

+135 %
CONNECTION REQUESTS

+210 %
REPLY RATE

+180 %
MEETINGS GEBUCHT

Drei psychologische Prinzipien treiben den Prozess



Mere Exposure

Zajonc, 1968

Je häufiger jemand uns sieht, desto positiver die Einstellung — unterbewusst, ohne Opt-in.

→ Sichtbarkeit erzeugt
Vertrautheit



Reziprozität

Cialdini, 1984

Wer zuerst Aufmerksamkeit gibt, erhält sie zurück. Unser Kommentar unter ihrem Post = wir geben zuerst.

→ Geben erzeugt
Gegengabe



Authority Bias

Milgram, 1974

Fachlich wertvolle Kommentare positionieren als Experten. Vertrauen entsteht vor dem ersten Kontakt.

→ Expertise erzeugt
Vertrauen

SIRS misst die kumulative Wirkung dieser drei Effekte — in Echtzeit.

Jedes Signal ist ein Datenpunkt dafür, wie weit Vertrautheit, Reziprozität und Vertrauen bei einem konkreten Prospect bereits fortgeschritten sind.

Vier Schritte. Ein Score. Ein Trigger.



Identifikation

ICP-Match finden
(Zielkundenprofil)



Seeding

Sichtbarkeit im
Feed schaffen



Messung

Jede Reaktion
erfassen & gewichten



Trigger

Score ≥ 32 + direktes Engagement
+Momentum $\rightarrow$ Outreach

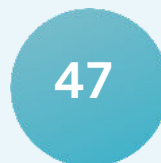
Fall Sarah Müller. 21 Tage. Score 47.

Ein realer Prospect-Verlauf durch das SIRS-Modell.
Von der ersten Interaktion bis zum Outreach-Trigger.



SARAH MÜLLER

COO · Hoffmann Maschinenbau GmbH
ICP-Match **94%**



▲ FIRING

TRIGGER FEUERT

Nächste Aktion: KI-Briefing

Tag 03	Profilbesuch — Neugier, nicht mehr.	w = 3
Tag 07	Post-Like (Standard) — Passiv, aber registriert.	w = 5
Tag 10	Kommentar-Like — Bewusste Wahrnehmung.	w = 8
Tag 14	Post-Like (Insightful) — Aktive Wertschätzung.	w = 8
Tag 17	Reply auf Kommentar — Wendepunkt: erste 1:1-Interaktion. Tier-2	w = 9
Tag 19	Post-Like (Emotional) — Beziehung vertieft sich.	w = 18
Tag 21	Vernetzung akzeptiert — Permanentes Signal. Trigger feuert. Tier-2	w = 22

7 Signale in 21 Tagen.

Von sporadischen Interaktionen bis zum entscheidenden Tier-2-Signal an Tag 17, das 37% des Gesamt-Scores ausmacht. Auf Basis dieser Daten erstellt SIRS ein individuelles Outreach-Briefing. Keine Templates, sondern personenspezifische Kontaktstrategien.

Null Inferenzsprünge. Private Signale. Perfektes Timing.



Keine Hypothesenkette

Intent Data:

5 Annahmen, < 2,2%
Trefferquote.

SIRS:

Beobachtung
= Beweis.



Exklusive Signale

Intent Data:

47 Anbieter feuern
am gleichen Tag.

SIRS:

Jedes Signal ist 1:1
und privat.



Eingebautes Timing

Intent Data:

Weiß nicht WANN
ein Gespräch passt.

SIRS:

„Wie bereit ist das
Gegenüber JETZT?“

**SIRS zeigt nicht, wer kaufen will.
Das kann niemand im B2B.**

**SIRS zeigt, wer bereit ist zu sprechen.
Beobachtbar. Beweisbar. Jetzt.**

Was bedeutet das für Ihr Unternehmen?

1

Statt rein kalter
Ansprache –
mehr warme
Erstgespräche

2

Weniger verlorene
Vertriebszeit –
mehr echte
Gespräche

3

Weniger
Streuverluste im
Outbound – mehr
Präzision

4

Mehr
Umsatzpotenzial
aus denselben
Ressourcen



Vangates GmbH, Friedrich-Ebert-Anlage 36, 60327 Frankfurt am Main, Deutschland
www.vangates.com | Unverbindlichen Termin buchen