



# Die 3 typischen **Fehler** im Angebotsprozess

Kreuzen Sie an, was bei Ihnen zutrifft. Jedes Ja ist eine Stelle, an der ein Angebot Zeit verliert, bevor es beim Kunden ist.

## 1 Preisstände: Preise und Stammdaten liegen an mehreren Stellen

Preise stehen in einer Liste, im System und in alten Angeboten. Je nach Kunde gilt etwas anderes.

Ja ☐ Nein ☐

Vor einem Angebot fragt jemand nach, welcher Preis gerade gilt.

Ja ☐ Nein ☐

Rabatte und Sonderkonditionen kennt nur eine Person aus dem Kopf.

Ja ☐ Nein ☐

## 2 Medienbrüche: Die Anfrage wird mehrfach angefasst

Die Anfrage kommt per Mail oder als PDF und wird von Hand ins System übertragen.

Ja ☐ Nein ☐

Positionen werden aus einem alten Angebot kopiert und angepasst.

Ja ☐ Nein ☐

Zwischen Anfrage und fertigem Angebot liegt mehr als ein Arbeitstag, obwohl die reine Arbeit kürzer ist.

Ja ☐ Nein ☐

## 3 Nachfassen: Offene Angebote bleiben liegen

Niemand sieht auf einen Blick, welche Angebote seit mehr als einer Woche offen sind.

Ja ☐ Nein ☐

Nachgefasst wird, wenn gerade Zeit ist, nicht zu einem festen Zeitpunkt.

Ja ☐ Nein ☐

Warum aus einem Angebot kein Auftrag wurde, wird nirgends festgehalten.

Ja ☐ Nein ☐

## Auswertung

### 0 bis 2 Ja

Ihr Angebotsweg läuft rund. Legen Sie die Liste in einem halben Jahr noch einmal daneben.

### 3 bis 5 Ja

Hier liegt Zeit. Rechnen Sie mit dem Rechenblatt nach, was das im Jahr kostet.

### 6 und mehr

Es lohnt sich, den Weg von der Anfrage bis zum Angebot einmal Schritt für Schritt anzusehen.



### Nächster Schritt

Schicken Sie mir ein Foto dieser Seite. Ich gehe die angekreuzten Stellen eine Viertelstunde mit Ihnen durch und sage Ihnen ehrlich, ob sich eine Automation dafür lohnt. Prüfen und Freigeben bleibt in jedem Fall bei Ihrem Team.

Philipp Frunzke · [pf@flux-ai-systems.de](mailto:pf@flux-ai-systems.de) · [flux-ai-systems.de](https://flux-ai-systems.de)