

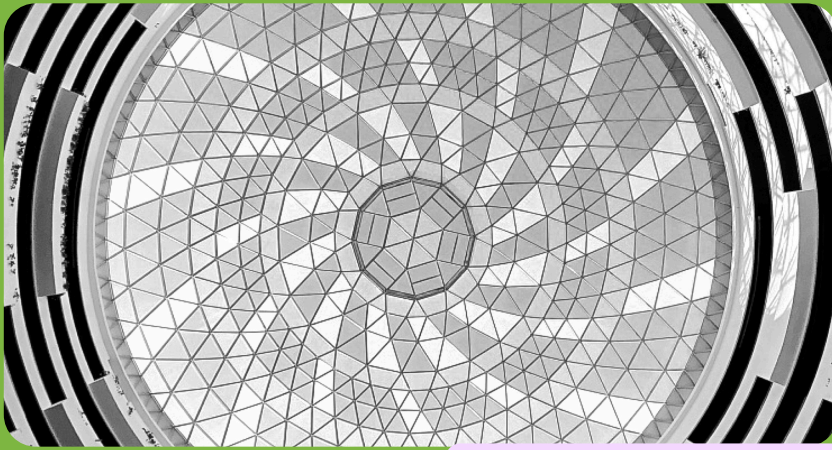
Checkliste: Wie strukturiert ist Ihr Angebotsprozess wirklich?

S

Diese Checkliste unterstützt Sie dabei, Ihren Angebotsprozess strukturiert zu bewerten.

Sie zeigt, wie stark Ihre Abläufe bereits standardisiert sind und wo Optimierungspotenzial besteht.

Beantworten Sie die folgenden Fragen mit „Ja“ oder „Nein“.



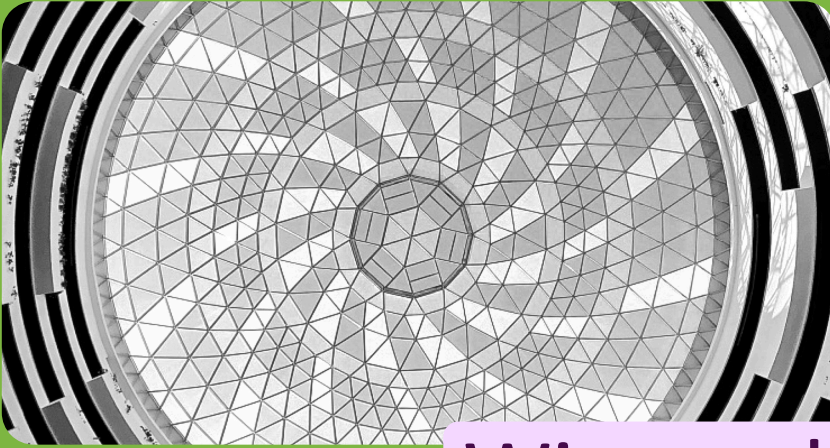
Checkliste: Wie strukturiert ist Ihr Angebotsprozess wirklich?

1. Überblick im Angebotsprozess

- Haben Sie jederzeit einen zentralen Überblick über alle laufenden Angebote?
- Ist der Status eines Angebots im Team eindeutig nachvollziehbar?
- Können Angebote jederzeit ohne Rückfragen reproduziert werden?

2. Einheitlichkeit der Angebotserstellung

- Werden Angebote nach einheitlichen Vorlagen erstellt?
- Gibt es klare Standards für Aufbau und Struktur von Angeboten?
- Arbeiten alle Mitarbeiter mit denselben Preis- und Angebotslogiken?



Checkliste: Wie strukturiert ist Ihr Angebotsprozess wirklich?

3. Prozess & Zusammenarbeit

- Sind Freigabeprozesse im Angebot klar definiert?
- Gibt es einen standardisierten Ablauf zwischen Vertrieb, Technik und Kalkulation?
- Arbeiten alle Mitarbeiter mit denselben Preis- und Angebotslogiken?

4. Systemische Einbindung

- Ist der Angebotsprozess in ein CRM-System integriert?
- Gibt es eine zentrale Datenbasis für Kunden und Angebote?
- Werden Angebotsdaten für Folgeprozesse (Vertrieb, Nachfassen, Reporting) genutzt?



Checkliste: Wie strukturiert ist Ihr Angebotsprozess wirklich?

Ihre Auswertung

0-4 x Ja

Ihr Angebotsprozess ist stark individuell geprägt.

Typisch sind manuelle Abläufe, Excel-Lösungen und fehlende Transparenz im Prozess.

→ Hoher Handlungsbedarf in Richtung Struktur und Standardisierung.

5-9 x Ja

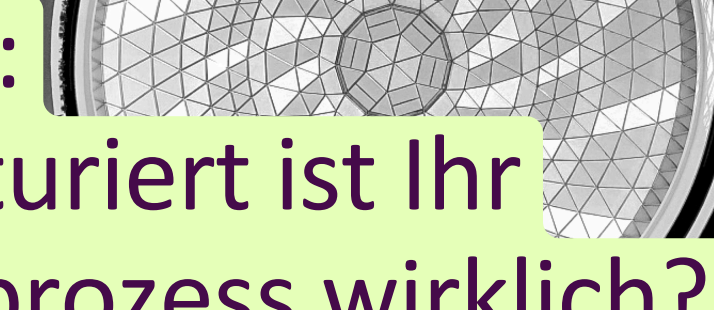
Sie verfügen bereits über erste strukturierte Ansätze, jedoch bestehen weiterhin Medienbrüche und inkonsistente Abläufe.

→ Potenzial für klare Prozessdefinition und CRM-gestützte Optimierung

> 10 x Ja

Ihr Angebotsprozess ist bereits weitgehend strukturiert und systematisch aufgebaut.

→ Fokus liegt auf weiterer Effizienzsteigerung und möglicher Automatisierung (z. B. CPQ).



Checkliste: Wie strukturiert ist Ihr Angebotsprozess wirklich?

Ihr nächster Schritt: Klarheit gewinnen

Ihr Ergebnis zeigt klare Ansatzpunkte zur Optimierung Ihres Angebotsprozesses?

Holen Sie sich eine erste Einschätzung.

In einem kostenlosen, 20-minütigen Info-Gespräch besprechen wir mit Ihnen, wie CRM als zentrale Struktur Ihren Vertrieb effizienter und transparenter machen kann und skizzieren die nächsten konkreten Schritte zu einem skalierbaren Angebotsprozess.



[Gratis-Infogespräch
buchen](#)