

Checkliste Angebotsmanagement

Prüfen Sie immer, bevor Sie einem Kunden ein Angebot zusenden, ob Ihr Einsatz Aussicht auf Erfolg hat. Schreiben Sie erst dann ein auf die Bedürfnisse des Kunden abgestimmtes, individuelles Angebot. Die Checkliste hilft, Ihr Angebot zu qualifizieren.

Fragen	Ja	Nein
Kundenstatus		
Stammkunde?		
Unbekannter Kunde?		
Früherer Kunde?		
Privatkunde?		
Bedarfslage		
Erstbedarf?		
Wiederholungsbedarf?		
Chance, sich vom Wettbewerb abzuheben?		
Beschaffungsphase des Kunden		
Informationsangebot?		
Budgetinformation?		
Vergleichsangebot?		
Drittes Angebot?		
Entscheidungsangebot?		
Nur Preisinformation?		