

# Whitepaper

TIPPS FÜR EINEN  
SCHNELLEREN UND BESSEREN  
ANGEBOTSPROZESS

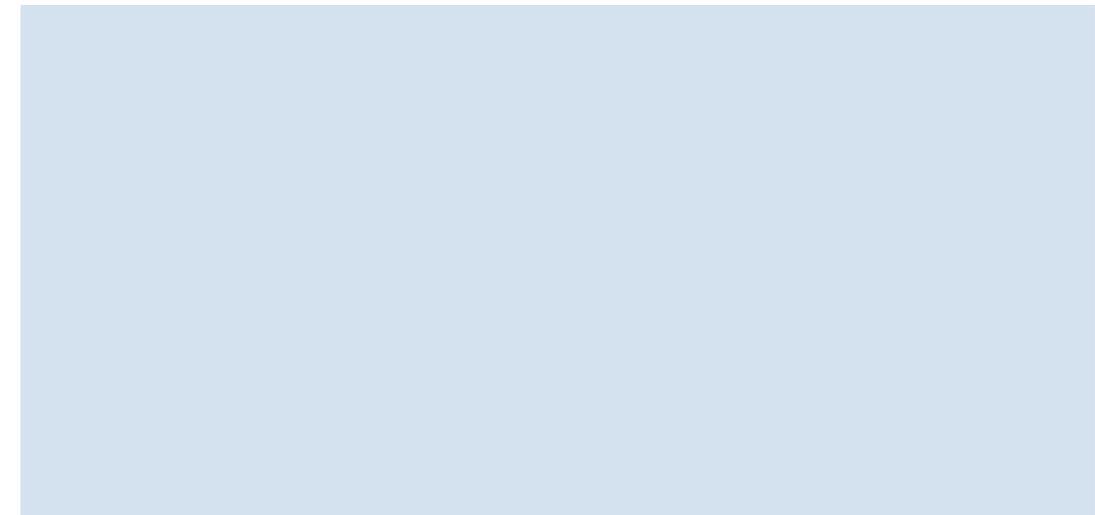
# Einleitung: den Angebotsprozess optimieren

**Viele Unternehmen tun sich schwer, schnell ein gutes Angebot zu erstellen , obwohl dies ungeheuer wichtig ist! Je schneller Ihr Kunde ein korrektes und vollständiges Angebot erhält, desto größer ist Ihre Erfolgchance.**

Fordert ein Interessent ein Angebot an, benötigt er offenbar Ihr Produkt. Am besten wäre es dann natürlich, *so schnell* wie möglich ein *korrektes* Angebot zu senden. Dann nutzen Sie diesen Moment optimal! Doch das ist leichter gesagt als getan. In der Praxis vergehen zwischen Anfrage und fertigem Angebot schnell mal einige Tage. Gelegentlich erhält der Kunde sogar ein fehlerhaftes Angebot. Engpässe können vor allem bei der

1. Schnelligkeit, und der
2. Qualität der Angebote entstehen.

Die folgenden Kapitel beinhalten Tipps, die Ihren Angebotsprozess beschleunigen und verbessern.



# Schnelligkeit

**Häufig nimmt die Angebotserstellung viel Zeit in Anspruch. Jeder Kunde hat andere Wünsche und Anforderungen. Um diese Anforderungen und Wünsche in das richtige Produkt umzusetzen, muss oft aufwendig recherchiert werden.**

## Angebot

Wenn Sie Kundenwünsche aufs Papier bringen, setzen Sie sich mit folgenden Punkten auseinander:

- Kundenbedarf inventarisieren
- die richtige Lösung auswählen, konfigurieren, berechnen
- das Angebot „schreiben“
- das Angebot prüfen (u.a. auf Lieferfähigkeit)

Oft benötigen Sie Kollegen aus anderen Abteilungen (z.B. Engineering). Doch diese haben alle ihre eigene Tagesordnung. Ihr Angebot zu bearbeiten, steht dabei wahrscheinlich nicht immer ganz oben auf der Prioritätenliste. Zudem benötigen die Kollegen lange, um ihr Wissen in das Angebot einzubringen. Dies alles verlängert die Bearbeitungszeit der Angebote erheblich.

## Änderungen

Ist das Angebot beim Kunden, will dieser meist eine oder mehrere alternative Angebote: Der ganze Prozess wiederholt sich, samt aller stark eingespannten Kollegen: Geänderte Kalkulation, neuer Text, erneute Lieferbarkeitsprüfung.

## Genehmigung

Anschließend nimmt der Kunde das Angebot (hoffentlich) an (sonst beginnt alles von vorn...), und es wird geliefert.

Durch Angebotserstellung, -änderung und -genehmigung mussten viele Mitarbeiter und Abteilungen Zeit investieren. Das muss einfacher und schneller gehen! Ganz sicher, wenn man bedenkt, wie die Dauer der Angebotserstellung, Ihre Erfolgchancen beeinflussen. Je länger Ihr Interessent auf das Angebot warten muss, desto mehr rückt ein Abschluss in weite Ferne. Den Angebotsprozess zu beschleunigen, ist folglich ein echtes Muss und erhöht konkret die Umsätze.



# Qualität

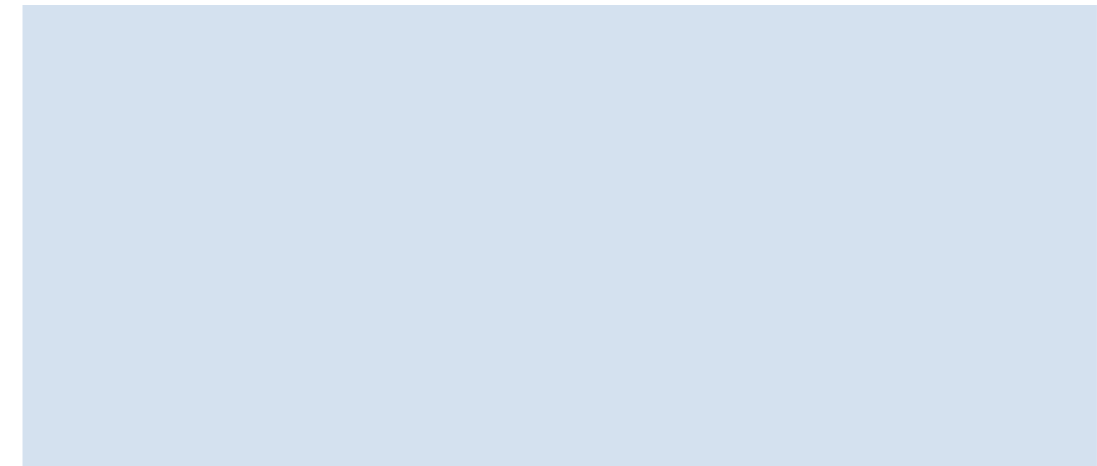
**Werden Vereinbarungen und Änderungen nicht immer richtig dokumentiert, entstehen Fehler. Um ein Angebot zu erstellen, erscheint oft ein altes Angebot aus dem Archiv hilfreich. Mit „Kopieren-und-Einfügen“ baut man sich ein neues Angebot zusammen - und das mit allen Folgen...**

## Verlockend

Ein neues Angebot zu erstellen, dauert oft lange. Da ist es verlockend, einfach aus einem alten Angebot aus dem Archiv Textstücke zu kopieren und in das neue Angebot einzufügen - natürlich mit der nötigen Sorgfalt. Das gewählte alte Angebot war sicher für einen vergleichbaren Kunden mit ähnlichem Problem. Doch selbst dann lauern Gefahren.

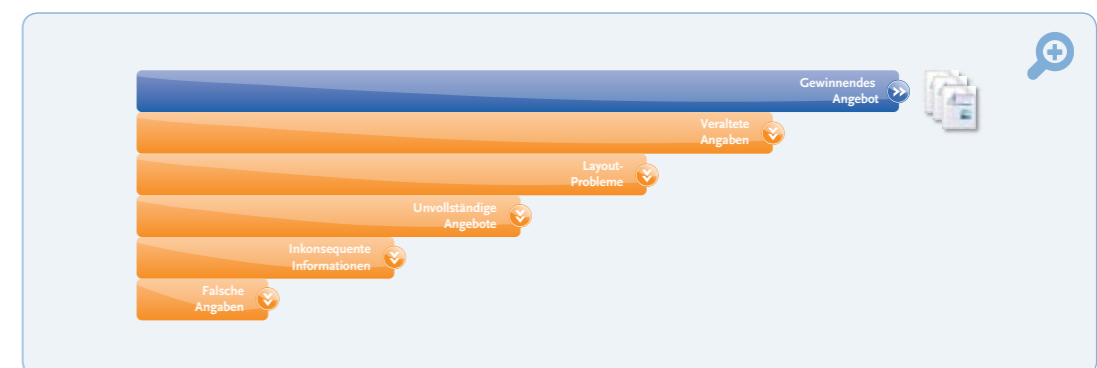
## Top 5 der Gefahren

Damit Sie sich ein Bild machen, was alles schief gehen kann, wenn Sie Teile aus bestehenden Angeboten kopieren, folgen hier die Top 5 der Gefahren. Erkennen Sie diese Risiken oder – noch besser – schalten Sie sie aus. Die Lösung liegt näher, als Sie denken.



## Der Schlüssel

Auf „Kopieren-und-Einfügen“ können Sie verzichten. Doch dafür müssen Sie Ihren Vertriebsmitarbeitern eine wirklich gute Alternative bieten. Denn ein Angebot von vorne bis hinten neu zu verfassen, ist sicher nicht praktikabel. Im folgenden Kapitel erfahren Sie mehr über eine hochwertige, zeitsparende Lösung.



# Die Lösung – Know-how sichern und teilen (1)

**Um Angebote garantiert korrekt und schnell zu erstellen, müssen Ihre Vertriebsmitarbeiter unbedingt wissen, was sie verkaufen (können). Das spart Zeit – man muss nicht mehr bei anderen Abteilungen nachfragen – und verhindert Fehler. Zudem wird der Angebotsprozess einfacher, selbst wenn Sie komplexe Produkte verkaufen.**

## **Know-how sichern**

Wenn Sie Know-how sichern, müssen Ihre Vertriebsmitarbeiter kein Unternehmenswissen mehr im Kopf haben. Viele Unternehmen haben – in „schönen“ Anleitungen und Preisübersichten - Regeln festgelegt. Doch das ist keine Lösung, denn es ist noch immer zeitraubend und fehleranfällig, sie jedesmal durchzuarbeiten. Wissen Sie außerdem genau, dass alle Regeln und Ausschlüsse zu Papier gebracht wurden? Und überprüft jemand die Regeln?

## **Software zur Vertriebsunterstützung**

Fehler sind vermeidbar, wenn eine Software zur Vertriebsunterstützung Unternehmens Know-how sichert. Ihr Produktmanagement, Ihre besten Vertriebsmitarbeiter speisen ihr Wissen in das System ein. In einem Folgeschritt werden Standardtexte definiert, die – zusammen mit den richtigen Produkt- und Preisangaben – letztlich die Bausteine der Angebote sind.



# Die Lösung – Know-how sichern und teilen (2)

## Guided Selling

Das System zur Vertriebsunterstützung – auch „Guided Selling“ genannt – fungiert als Konfigurator: Die Vertriebsmitarbeiter erhalten zu den Wünschen des Kunden eine Frageliste, die sie beantworten müssen. Während die Software das Produkt konfiguriert, leitet es den Vertriebsmitarbeiter zur richtigen Lösung. Fehler sind jetzt unmöglich, es wird stets das richtige Produkt gewählt und ein wirklich lieferbares Produkt konfiguriert. Während die Software konfiguriert, wählt es die Standardtexte automatisch und erstellt das Angebot. Auch berechnet es Kosten- und Verkaufspreise und visualisiert die Daten direkt. So kann ein Vertriebsmitarbeiter selbst – ohne die Produkte detailliert zu kennen und ohne helfende Kollegen – zügig ein korrektes Angebot erstellen. Dabei muss er nicht mehr auf Stil und Lay-out acht geben.

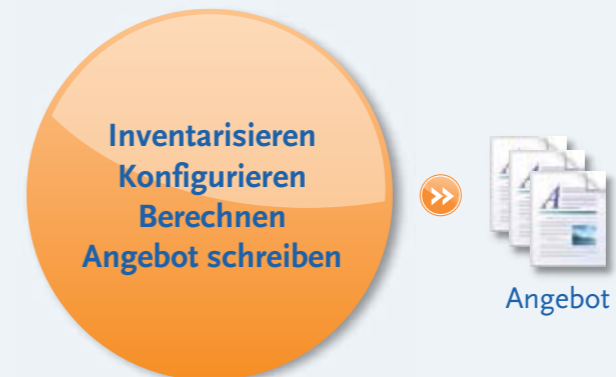
## Datenpflege

Natürlich sind alle definierten Informationen und Texte gut zu pflegen. Doch das erfolgt an nur einem Ort im ganzen Unternehmen und nicht an mehreren PCs. Erfolgreiche Anpassungen werden sofort verarbeitet und allen bereitgestellt. So liefert ein Vertriebsmitarbeiter dem Kunden niemals eine veraltete Angebotsversion oder muss unnötige Anpassungen erledigen. Das spart kostbare Zeit.

### Prozess ohne „Guided Selling“ (Viele einbezogene Mitarbeiter)



### Prozess mit „Guided Selling“ (Vertriebsmitarbeiter ist selbständig, Kollegen müssen nicht helfen)



# Ergebnisse

## Doch was bringt Ihnen Know-how Sicherung nun konkret?

- ✓ Angebote lassen sich schnell und fehlerfrei erzeugen
- ✓ Know-how wird gesichert
- ✓ Fehler in der Produktion werden vermieden

## Welche weiteren Vorteile ergeben sich noch?

- ✓ Scheidet ein Mitarbeiter aus, bleibt sein Wissen im Unternehmen
- ✓ Neue Vertriebsmitarbeiter sind schneller eingearbeitet
- ✓ Ihre Vertriebsorganisation hat weniger Arbeitsdruck
- ✓ Die Angebotsbearbeitungszeit sinkt
- ✓ Kosten sinken
- ✓ Abschlusschancen steigen



# Über Sofon

Sofon ist Anbieter der Software „Sofon Guided Selling“ zur Vertriebsunterstützung. Sofon erstellt einfach, schnell und fehlerfrei Angebote, Verträge, Aufträge und andere Verkaufsdokumente. Sofon Guided Selling unterstützt u. a. Kalkulation, Konfiguration, Visualisierung und Dokumentenerstellung in jeder gewünschten Sprache. Verkaufskosten und Lieferzeiten sinken, Abschlusschancen steigen, die Zusammenarbeit zwischen Kunden, Händlern, Vertrieb, Technik und Produktion verbessert sich. Sofon ist in gängige CRM- und ERP-Systeme integrierbar und eignet sich für alle kundenspezifisch arbeitenden Unternehmen in jeder Branche weltweit.

[info@sofon.com](mailto:info@sofon.com)