|  |
| --- |
| Prozess - Steckbrief |
|
|
| ALLGEMEINES |
|
| Prozessname | Angebotserstellung |
| Prozesseigentümer | Vertrieb | Prozessanalyst | Vertriebsmitarbeiter |
| Prozessversion | 1.0 | Datum |  |
| INHALT |
|
| Kurzbeschreibung | Angebot wird anhand von Ausschreibungsparametern erzeugt |
| Prozessziel | Angebotserstellung für den Kunden |
| ROLLEN |
|
| Verantw. Prozessmanager | Teamleiter Vertrieb |
| Prozessanwender | Vertriebsmitarbeiter |
|
| ZUSÄTZLICHE INFORMATIONEN |
|
| Prozessinput | Kundenausschreibung  |
|
| Prozessoutput | Versenden des Angebots |
|
| ProzessauslösendesEreignis (Start) | Erhaltene Ausschreibung |
|
| Grob enthaltene Prozessteile | Kontakt mit dem Kunden aufnehmen, Stammdaten erfassen, Produktdaten erfassen, Konditionen ermitteln, Angebot erzeugen und versenden, Angebots-Rückmeldung einholen |
| Prozesskennzahlen,Messgrößen | Angebotserfolgsquote, Anfragereaktionszeit, Nacharbeitsanteil, Erreichbarkeitsquote, Durchschnittliche Kosten pro Angebot, Kundendeckungsbeitrag |
|
|
|
| Stärken | Optimierte Angebotserstellung von der Ausschreibung bis zur Angebotsrückmeldung |
| Verbesserungspotentiale | Optimierte Durchgangszeiten für die Angebotserstellung |
| Anforderungen | Effiziente Durchlaufzeiten |
| Beteiligte Organisationseinheiten / Stellen | Vertrieb |
|
|
|
| Prozessart | [ ] [x] [ ]  | FührungsprozessKernprozess Unterstützungsprozess |
|
|

