



MUSTER-PILOTBRIEF / 01

Ein klarer Ablauf. Ein überprüfbares Ergebnis.

Beispiel: Anfragebearbeitung für einen Sanierungsbetrieb. Dies ist ein Beispielumfang, keine Kundenfallstudie und kein Leistungsversprechen.

01 Den Ablauf festlegen

Eine vereinbarte Anfragequelle mit dem bestehenden CRM verbinden. Fehlende Angaben erkennen, Antworten entwerfen, Nachfassen planen und den nächsten Schritt erfassen. Vor der Umfangsvereinbarung die Anbindung prüfen.

02 Freigaberegeln setzen

Eingangsbestätigungen und Rückfragen folgen vereinbarten Regeln. Preise, Zusagen, Beschwerden und Absagen brauchen einen Menschen. Eine erkannte Antwort oder Buchung stoppt die Nachfass-Serie.

03 Vorher und im Pilot messen

Ausgangswert, Beobachtungszeitraum und Erfolgskriterien vorab festlegen. Mittlere Antwortzeit (Median), Anteil nachgefasster relevanter Offerten und vereinbarte Termine vergleichen. Fallzahlen und Ausnahmen mit erfassen.

04 Testen und übergeben

Doppelantworten, Terminänderungen, Stopp-Bedingungen und Fälle mit menschlicher Freigabe prüfen. Quellcode, Konfiguration und Betriebsanleitung übergeben. Anhand der Ergebnisse über die Fortsetzung entscheiden.

DIE ENTSCHEIDUNG AM ENDE

Fortsetzen, anpassen oder stoppen - nach den vereinbarten Kriterien. Eine schnellere Antwort ist nützlich; sie allein belegt noch keine zusätzlichen Verkäufe.

Beginnen wir mit Ihrem echten Ablauf.

Bringen Sie eine anonymisierte Anfrage und den Namen Ihres CRM zur kostenlosen 20-Minuten-Workflow-Analyse mit.

[Workflow-Analyse buchen](#) / deeplogicworks.com