MANAGEMENT ZUSAMMENFASSUNG

Wöchentlicher Exportbericht

Käufergespräche in zwei Branchen, Angebotsdateien in Wartestellung und Entscheidungen aus dem Management erwartet.

100	20	10	20
Firmenakte	**Angebot ausstehend**	**Angebot übermittelt**	**Negativ abgeschlossen**

Worauf sollte diese Woche fokussiert werden?

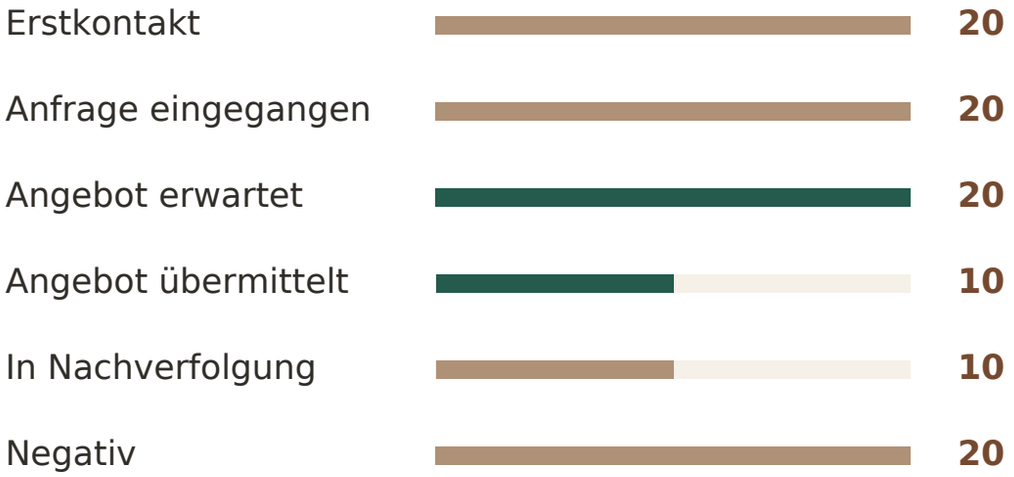
Prioritätsangebot	Firma 002 erwartet schriftliches Angebot. 30 Tonnen aus dem Erstgespräch und 500 kg Verpackung, die das technische Team wünscht, sind Ausgangspunkt der Preisgestaltung.
Entscheidungsverfolgung	Firma 055 hat das Angebot erhalten. Ziel des nächsten Kontakts: Termin der Bewertung durch das Einkaufsteam erfragen.
Ressourcenplan	Firma 006 hat den Einkauf verschoben. Firma 004 hingegen gab eine negative Rückmeldung, die den Abschluss der Akte erfordert.

PORTFOLIO UND AKTIVITÄT

Einkaufsphase von 100 Dateien

Die Verteilung zum Abschluss am 12. November und die zwischen 6. und 12. November erfassten Kontakte sind separat dargestellt.

Aktuelle Verteilung der Dateien



Aufzeichnungen der Woche

28	Eingehende E-Mail
8	Ausgehende E-Mail
45	Meeting
4	Telefongespräch

Wie ist es zu lesen?

Jede Akte gilt als aktueller Stand. Da mehrere Kontakte mit derselben Firma möglich sind, zeigen die Zahlen rechts die Anzahl der Aktivitäten an. Zusätzlich wurden 120 interne Notizen erfasst.

PRIORITÄTSANGEBOT / SEKTOR A

Firma 002 | Schriftliches Angebot wird erwartet

Feines Pulver der Serie A · Musterland 3 · Datei ÖR-A-002

30 t	500 kg	%97	12. November
Erstgespräch	**Großer Sack**	**Demo-Interesse-Punkte**	**Letzter Statuskommentar**

Gesprächsentwicklung

05. November Der Einkäufer teilte mit, dass für die erste Partie 30 Tonnen vorgesehen sind.

06. November Technisches Team wünschte 500 kg Big Bags. Akzeptanzkriterien wurden anhand des Produktdatenblatts besprochen.

12. November Der Käufer hat die Menge geklärt und eine schriftliche Preisanfrage gestellt.

Erforderliche Unterlagen für Entscheidung

Einheitspreis, Verpackungskosten und Bereitstellungszeit vom Lieferanten anfragen.

Lieferort und Musterbedarf müssen schriftlich bestätigt werden. Im CRM existiert kein bestätigter Stückpreis.

Nächster Schritt

TMT fasst Angebotspositionen zusammen. Sobald Lieferbedingungen bestätigt sind, wird ein einzelnes schriftliches Angebot an die Einkaufsabteilung übermittelt.

ANGEBOTSVERFOLGUNG / SEKTOR B

Firma 055 | Angebot in Einkauf

B-Serie Oberflächenmaterial · Beispiel Land 1 · Angebot ÖR-B-005-T1

45 t	500 kg	%85	09. November
Angebotsanfrage	**Gewünschte Verpackung**	**Demo-Interesse-Punkte**	**Angebotsübermittlung**

Gesprächsentwicklung

07. November Probe und Analysebericht für Laborbewertung angefordert.

08. November Für 45 t wurden Stückpreis, Lieferzeit und Zahlungsbedingungen angefragt.

09. November Erhalt des Angebots bestätigt. Datei in der Einkaufsauswertung.

Erforderliche Unterlagen für Entscheidung

Vor der neuen Preisanalyse sollte geklärt werden, bei welchem Posten der Käufer Erklärungen erwartet.

Anforderung für Muster und Analysezertifikat ist im System vorhanden. Versand oder technische Abnahmebestätigung separat einholen.

Nächster Schritt

Bewertungsdatum des Einkaufsteams und offene Fragen des technischen Teams sollten erfragt werden. Bei Eingang der Auftragsbestätigung ist der Status zu aktualisieren.

AUFSCHUB / SEKTOR A

Firma 006 | Einkaufszeitraum verschoben

Rohstoff der Serie A · Musterland 2 · Angebot ÖR-A-006-T1

50 t	1 t	%51	In Nachverfolgung
Verhandelte Menge	**Großer Sack**	**Demo-Interesse-Punkte**	**Aktueller Status**

Gesprächsentwicklung

09. November Schriftliches Angebot erreichte das Einkaufsteam.

10. November Das Komitee wünschte eine separate Ausweisung der alternativen Verpackungskosten.

12. November Gespräch auf die nächste Einkaufsperiode verschoben.

Erforderliche Unterlagen für Entscheidung

Preisdifferenz für Verpackung als separater Posten speichern, um bei nächster Verhandlung dieselbe Berechnung zu vermeiden.

Da kein neues Einkaufdatum erfasst wurde, sind kurzfristige Bestellungen aus dieser Akte nicht zu erwarten.

Nächster Schritt

Fragen Sie nach der nächsten Einkaufsperiode und legen Sie einen Follow-up-Termin fest. Überarbeiten Sie den Preis erst nach erneuter Bestätigung von Menge und Geschäftsbedingungen.

ANFRAGENENTWICKLUNG

Zwei technische Anfragen, zwei verschiedene Produkte

Die Firmen 001 und 051 haben ähnliche Informationen angefragt. Die zu liefernden Produktunterlagen gehören zu zwei unterschiedlichen Branchen.

Firma 001

Granulat der Serie A

Beim Gespräch am 5. November wurde eine Erstpartie von 25 t angesprochen. Lieferort und Verpackungspräferenz wurden erfragt.

Am 12. November wurden technische Daten und Lieferbedingungen angefordert. In Datei ÖR-A-001 muss ein produktspezifisches Datenblatt und die Vorbereitungszeit des Lieferanten ergänzt werden.

Firma 051

B-Serie Granulatstein

Beim Gespräch am 5. November wurde eine Erstpartie von 25 t angesprochen. Lieferort und Verpackungspräferenz wurden erfragt.

Am 12. November wurden technische Daten und Lieferbedingungen angefordert. In Datei ÖR-B-001 muss ein produktspezifisches Datenblatt und die Vorbereitungszeit des Lieferanten ergänzt werden.

Umfang der Antwort
Bei beiden Firmen liegt das Demo-Interessensniveau bei 73%. Nach Übermittlung der technischen Daten sollte separat nach Menge und Verpackung gefragt werden, ob diese noch gültig sind.

NEGATIVE RÜCKMELDUNGEN

Firma 004 | Gespräch abgeschlossen

Granulat der Serie A · Gründe für den Abschluss bei einer Firma, die zuvor Preise angefragt hat, und Auswirkung auf das Portfolio.

40 t	25 kg	%8	Negativ
Vergangene Preisanfrage	**Verhandelte Säcke**	**Letzter Interessenwert**	**Status 12. November**

07.–08. November	Probe und Analysebericht für das Labor angefordert. Anschließend wurden Einzelpreis, Lieferzeit und Zahlungsbedingungen für 40 Tonnen erfragt.
12. November	Firma wird in dieser Periode keine neuen Lieferanten bewerten. Der aktuelle Status ersetzt die vorherige Preisanfrage.
Managemententscheidung	Datei geschlossen halten. Alte Nachfragemenge nicht zum offenen Auftragsvolumen hinzufügen; bei neuer Nachfrage Gespräch mit neuem Datum wieder öffnen.

Position im Portfolio

In beiden Branchen jeweils 10 abgelehnte Fälle. Es sollte nicht angenommen werden, dass alle Ablehnungen aus dem gleichen Grund erfolgten.

FÜHRUNGSKRÄFTE FOLGENDE SCHRITTE

Arbeitsplan für die kommende Woche

Empfohlene Reihenfolge basiert auf letzter schriftlicher Anfrage des Käufers und erwarteten Informationen vom Lieferanten.

1 / Firma 002	Lieferant bestätigt Preis und Lieferzeit. TMT leitet Angebot basierend auf 30 Tonnen und 500 kg Verpackung an Einkauf weiter.
2 / Firma 055	TMT fragt das Prüfdatum für das Angebot ab. Offene Punkte für Laborprobe oder Analysezertifikat werden geklärt.
3 / Firma 001 und 051	Technische Datenblätter einzeln übermitteln. Antworten der Käufer zu Menge, Verpackung und Lieferort im Firmenprofil speichern.
4 / Firma 006 und 004	Für 006 die nächste Kaufrunde bestätigen. 004 bleibt als geschlossenes Dossier; neues Kaufsignal abwarten.

Ressourcen und Umfang

Der Bericht basiert auf Firmenprofilen und Gesprächsnotizen mit Datum im Demo-CRM. Interessenwerte sind Beispielwerte; keine Kaufverpflichtung oder Verkaufsschätzung.