

Angebots-Nachfassliste



Offene Angebote im Blick: wann nachfassen, mit welchem Ergebnis

Kostenlose Vorlage von portario.de – frei verwendbar, gern anpassen.

Vertrieb		Stand vom	
----------	--	-----------	--

Rhythmus: Tag 0 nächsten Schritt ankündigen · Tag 2-3 Eingang klären · Tag 7 erstes Nachfassen · Tag 14 mit Anlass · eine Woche vor „Gültig bis“ · danach entscheiden: gewonnen, verloren oder verschoben, jeweils mit Grund.

Offene Angebote

[illegible]

Gründe bei verlorenen Angeboten

Ein verlorenes Angebot mit Grund ist eine Lektion, ohne Grund nur eine Lücke in der Statistik.

Angebots-Nr.	Grund Preis / Lieferzeit / Technik / Wettbewerber / Projekt gestoppt / keine Antwort / Sonstiges	Wettbewerber	Datum