Mapping-Vorlage für automatisierte Angebote

Beginnt mit einem Angebotstyp. Bestimmt die Quelle jedes Werts und welche Dokumentereignisse das CRM ändern dürfen.

Projekt / Team: _____ Zuständig: _____
Datum / Edition: _____ Pflichtziel: _____

Wert / Entscheidung	Führende Quelle	Zuordnung / Freigaberegel
Kundenidentität und unterschreibender Kontakt		
Leistungsumfang, Vorlage und erlaubte Änderungen		
Produkte, Menge, Preis und Währung		
Fehlender Pflichtwert / Prüfung vor Versand		
Dokument angesehen: Folgeaufgabe oder keine CRM-Änderung		
Relevante Vereinbarung abgeschlossen: definierte Annahmebedingungen		
Geändertes / ersetztes / zusätzliches Dokument: maßgebliche Version		

Ergänzt die Leerfelder mit eurer tatsächlichen Konfiguration. Die Hinweise sind eine Arbeitsvorlage, kein Nachweis einer bereits umgesetzten Einrichtung.

Vor Entscheidung oder Livegang prüfen

Nutzt einen realistischen Vorgang und eine Ausnahme. Haltet tatsächliche Nachweise fest, nicht nur eine Erfolgsmeldung des Connectors oder der Plattform.

[ ] Der unterschreibende Kontakt ist bewusst ausgewählt.

[ ] Umfang, Preis, Währung und Bedingungen sind vor Versand geprüft.

[ ] Änderungen nach Erstellung folgen einer Konfliktregel.

[ ] Ein angesehenes Dokument gilt nicht automatisch als gewonnener Auftrag.

[ ] Mehrere, abgelaufene und abgelehnte Dokumente sind getestet.

[ ] Wiederholte Ereignisse erzeugen keine unbeabsichtigte Doppelaktion.

[ ] Die Umsetzung erhält freigegebenen Umfang und finales Dokument.

Kritischer Blocker / fehlender Nachweis

Nächste Aktion / verantwortliche Person

Entscheidung / nächster Prüftermin

Reference / Referenz: https://support.pandadoc.com/en/articles/9714877-hubspot-crm-new-experience

Umsetzungshilfe, keine Leistungsgarantie. Aktuellen Produktumfang und Voraussetzungen vor Kauf oder Einführung prüfen.