01 / EIGENE PROJEKTE & PRODUKTE

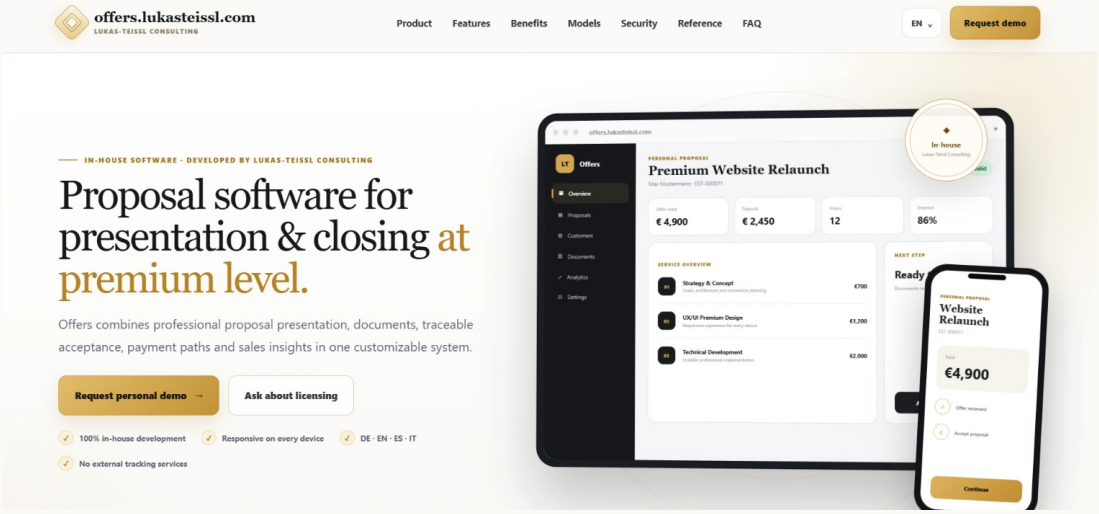
LT Offers – Angebots- & Abschluss-CRM

Ein überzeugendes Angebot verdient einen einfachen Abschluss.

Online ansehen

DOKUMENTIERTER BEITRAG

Mit LT Offers verbinde ich persönliche Angebotsseiten, verständliche Leistungen, Dokumente und digitale Bestätigung zu einem klaren Kundenweg. Statt Unterlagen auszudrucken, zu unterschreiben und zurückzusenden, kann der Kunde bei dafür geeigneten Verträgen direkt online zustimmen. Anschließend folgt der vereinbarte Anzahlungsprozess. Die Software programmiere ich bei Bedarf individuell für deinen Angebots- und Vertriebsablauf.



Desktopansicht · Bereitgestellte Projektansicht · Originalsprache: EN. Quellsprache: EN.

LEISTUNGSSCHWERPUNKTE

Konzeption · Softwareentwicklung · Benutzerführung

Das Projekt im Überblick

Dein Kunde soll verstehen, was er erhält, was es kostet und wie es weitergeht – ohne erst mehrere E-Mails und Anhänge zusammensuchen zu müssen. Genau dafür habe ich LT Offers entwickelt. Eine persönliche Angebotsseite bündelt Leistungsumfang, Preise, Zahlungsplan und zugehörige Dokumente. Der Ablauf führt von der Prüfung des Angebots zur digitalen Bestätigung und anschließend zur vereinbarten Anzahlung. Für Dienstleister, Berater und individuell arbeitende Unternehmen entsteht damit ein nachvollziehbarer Übergang vom Angebot zur Zusammenarbeit. Die verlinkten Beispielangebote zeigen die Kundenansicht auf Deutsch, Englisch und Spanisch.

Aufgabe & Zielsetzung

Zwischen einem guten Angebot und einer klaren Auftragserteilung liegen oft unnötige organisatorische Schritte. Meine Aufgabe war, diese Strecke verständlicher zu gestalten: Informationen bündeln, Zustimmung eindeutig abfragen und den nächsten Schritt direkt erreichbar machen. Dabei dürfen eine Angebotsansicht, eine Annahme und ein Zahlungseingang nicht miteinander verwechselt werden. Jeder Schritt braucht seinen eigenen nachvollziehbaren Status.

Mein Beitrag

Ich habe LT Offers als eigenes Angebots- und Abschluss-System konzipiert und programmiert. Persönliche Angebotsseiten, Leistungsübersichten, Dokumente, Versionen und die digitale Annahme gehören zu einem zusammenhängenden Ablauf. Die Gestaltung soll dem Kunden Orientierung geben; die Entwicklungslogik soll die zugehörigen Vorgänge nachvollziehbar verbinden. Für andere Unternehmen kann ich diesen Ansatz gezielt weiterentwickeln: mit passenden Angebotsmodulen, Eingabefeldern, Freigaben, Zahlungsplänen und Schnittstellen nach vorheriger Prüfung.

Funktionen, die den Alltag unterstützen.

Ein Link statt verstreuter Unterlagen

Leistungen, Preise, Zahlungsplan und Dokumente sind auf einer persönlichen Angebotsseite erreichbar. Der Kunde kann die Entscheidungsgrundlage in Ruhe prüfen, statt Informationen aus mehreren Nachrichten zusammenzutragen.

Digitale Bestätigung im passenden Vertragsablauf

Bei Verträgen ohne besondere Formvorgaben kann eine elektronische Annahme den Auftrag verbindlich machen. Die konkrete Strecke muss zur Vertragsart, zum anwendbaren Recht und zur Person passen, die den Auftrag erteilt.

Anzahlung als klarer Folgeschritt

Nach der Bestätigung führt der Ablauf zum vereinbarten Zahlungsplan. Eine Angebotsannahme allein ist noch kein Zahlungseingang; Betrag und tatsächlicher Zahlungsstatus bleiben getrennt zu beurteilen.

Unterlagen und Zustimmung nachvollziehen

Die Demo zeigt Angebotsdokumente, Versionen und zugeordnete Bedingungen. Annahmeinformationen und Bestätigungsunterlagen unterstützen die Dokumentation der Auftragserteilung – ohne eine pauschale rechtliche Garantie zu ersetzen.

Beispielansichten in drei Sprachen

Die verlinkten Angebote zeigen die Kundenansicht auf Deutsch, Englisch und Spanisch. Die Referenzseite führt standardmäßig zum sprachlich passenden Beispiel und bietet die beiden anderen Versionen ebenfalls an.

Individuell programmierbar

Ob eigene Angebotspositionen, zusätzliche Fragen, interne Freigaben oder besondere Abläufe: Ich bespreche mit dir, welche Erweiterungen sinnvoll und technisch umsetzbar sind. Anpassungen werden mit einem klaren Leistungsumfang vereinbart.

Gestaltung & Benutzerführung

Eine ruhige Angebotsseite wirkt nicht durch möglichst viele Schaltflächen, sondern durch eine eindeutige Reihenfolge: erst verstehen, dann bestätigen, anschließend die vereinbarte Zahlung veranlassen. Überschaubare Leistungsblöcke, gut auffindbare Dokumente und klar benannte nächste Schritte unterstützen diesen Ablauf. So bleibt die Bedienung für den Kunden bequem und die Bearbeitung für den Anbieter übersichtlich.

Nutzen der Lösung

Ein professioneller Abschlussprozess macht es leichter, eine Entscheidung bewusst und nachvollziehbar zu treffen. Der Kunde findet die wesentlichen Informationen zusammenhängend; du erhältst einen strukturierten Ablauf statt einer losen Zusage zwischen Nachrichten. LT Offers unterstützt diese Klarheit technisch. Die konkrete Verbindlichkeit und der Umgang mit Zahlungen hängen weiterhin von Vertragsgestaltung, Nachweisen und den jeweils geltenden Anforderungen ab.

Weniger Reibung. Mehr Klarheit beim Abschluss.

Ein Kunde, der sich für dein Angebot entschieden hat, sollte nicht an umständlichen nächsten Schritten hängen bleiben. LT Offers verbindet Angebotsprüfung, digitale Bestätigung und den vereinbarten Zahlungsweg – verständlich für den Kunden und nachvollziehbar für dich.

Angebot prüfen & digital bestätigen

Leistungen, Preis, Dokumente und Bedingungen stehen zusammen. Der Kunde prüft das Angebot und bestätigt es im vorgesehenen Ablauf – bei geeigneten Verträgen ohne Ausdrucken, handschriftliches Unterschreiben und Zurücksenden.

Vereinbarte Anzahlung veranlassen

Danach folgt der zum Angebot gehörende Zahlungsplan. Der Kunde sieht den vorgesehenen nächsten Schritt. Für dich bleiben Auftragserteilung und tatsächlich eingegangene Zahlung getrennt nachvollziehbar.

Klar für Kunden. Nachvollziehbar für Anbieter.

Angebotsversion, Dokumente, zugeordnete Bedingungen und Bestätigung bilden die Grundlage für eine geordnete Dokumentation. Das schafft Orientierung, ohne eine Zahlung oder einen Vertragsstatus nur aus einem Seitenaufruf abzuleiten.

So sieht dein Kunde den nächsten Schritt.

Öffne eine Beispielansicht und sieh, wie Leistungen, Investition, Dokumente und Zahlungsplan zusammengeführt werden. Die passende Sprachversion ist bereits hervorgehoben.

Beispielansichten mit fiktiven Angebotsdaten – keine reale Beauftragung oder Zahlung vornehmen. Je nach Status ist ein Beispiel bereits bestätigt, bezahlt oder abgelaufen; der vollständige Ablauf ist dann nicht erneut durchspielbar. Eine persönliche Vorführung können wir gemeinsam abstimmen.

Nicht dein Unternehmen an Software anpassen. Sondern die Software an dich.

Ich programmiere individuelle Erweiterungen für deinen Angebotsprozess: von eigenen Eingabefeldern und Leistungspaketen bis zu abgestimmten Freigaben, Zahlungsplänen und Schnittstellen. Wir starten mit deinem konkreten Ablauf und definieren daraus eine passende technische Lösung.

Mögliche Anpassungen, kein pauschaler Funktionsumfang. Aufwand, technische Machbarkeit und Rahmenbedingungen werden vorab vereinbart.

- Eigene Angebotsmodule
- Passende Kundenfragen
- Interne Freigabeschritte
- Individuelle Zahlungspläne
- Schnittstellen nach Prüfung

Digitale Zusage – mit klaren rechtlichen Grenzen.

Eine elektronische Annahme kann bei formfreien Verträgen verbindlich sein. Sie ersetzt jedoch nicht automatisch eine gesetzlich vorgeschriebene Schriftform oder qualifizierte elektronische Signatur. Maßgeblich sind unter anderem das anwendbare Recht, die Vertragsart, eindeutige Erklärungen, Vertretungsberechtigung sowie Informations- und gegebenenfalls Widerrufspflichten. Dokumentation und Anzahlung sind keine Garantie für vollständige Rechtssicherheit. Die Vertragsstrecke sollte vor produktivem Einsatz passend zu deinem Geschäftsmodell rechtlich geprüft werden.

Was ist vor dem Einsatz wichtig?

Muss der Kunde ein Dokument ausdrucken und unterschreiben?

Bei geeigneten formfreien Verträgen ist eine elektronische Annahme möglich. Ob dein konkreter Vertrag besondere Formvorgaben hat, muss vorab geprüft werden. Ein einfacher Bestätigungsklick ist keine qualifizierte elektronische Signatur.

Ist die Anzahlung bereits die Auftragsbestätigung?

Im dargestellten Ablauf sind dies zwei getrennte Schritte: zuerst die vorgesehene Bestätigung, danach der vereinbarte Zahlungsweg. Ob und wann ein Vertrag zustande kommt, richtet sich nach der konkreten Vertragsgestaltung. Ein Zahlungseingang ist gesondert festzustellen.

Kann ich die Demo vollständig ausprobieren?

Die Beispielseiten sind öffentlich erreichbar. Ist ein Beispiel bereits bestätigt, bezahlt oder abgelaufen, kann der Ablauf eingeschränkt sein. Für eine persönliche Vorführung stimmen wir eine geeignete Demonstration ab. Es werden keine echten Zahlungen benötigt.

Passt diese Richtung zu deinem Vorhaben?

Deine Angebote sollen professioneller wirken und besser in deinen Ablauf passen? Wir besprechen Angebotsaufbau, Freigaben und den Weg von der Anfrage bis zur Annahme.

Weiterführende Einblicke

Projektwebseite ansehen

Projekt online entdecken →

Erstgespräch vereinbaren →

Alle Referenzen online