



CRM-Klarheitscheck

12 Fragen für klare Prozesse und die richtige Tool-Entscheidung

Klare Prozesse, saubere Systeme und strukturierter Business-Alltag – damit Technik Dich unterstützt, statt Dich aufzuhalten.

von Ilka Erhardt
Struktur. Prozesse. Klarheit.

✦ **Einleitung**

In Deinem Business läuft vieles – aber manches könnte einfacher, klarer oder strukturierter gehen.

Zu viele Tools, doppelte Arbeit oder fehlende Abläufe kosten oft mehr Zeit und Energie, als man denkt.

Der CRM-Klarheitscheck hilft Dir, die richtigen Grundlagen zu schaffen – bevor Du Dich für ein Tool entscheidest.

Er zeigt Dir, wo Du aktuell stehst, welche Strukturen fehlen und was Du brauchst, damit Technik Dich wirklich unterstützt – statt zusätzlich zu belasten.

Das ist kein technisches Tool, sondern eine praxisnahe Orientierungshilfe:

- ✓ Du erkennst, wo Abläufe vereinfacht werden können.
- ✓ Du gewinnst Klarheit über Deine täglichen Prozesse.
- ✓ Und Du legst die Basis für ein CRM-System, das zu Dir passt.



Dein Ziel:

Ein Business, das läuft – weil Du Struktur hast, nicht Stress.



CRM-Klarheitscheck

12 Fragen für klare Prozesse und die richtige Tool-Entscheidung

Warum Klarheit vor Tools kommt

Bevor Du ein Tool auswählst, brauchst Du Klarheit über Deine Abläufe.

Ein CRM-System kann Prozesse nur unterstützen, die es auch gibt – nicht solche, die Du erst während der Nutzung herausfinden willst. Viele Unternehmen investieren viel Zeit und Geld in Software, ohne vorher zu prüfen, was sie eigentlich brauchen.

Das Ergebnis:

 doppelte Arbeit, unklare Zuständigkeiten und Systeme, die keiner nutzt.

Ein CRM kann Dir Struktur geben – aber nur, wenn Du weißt, welche Struktur Du brauchst.

Diese Checkliste hilft Dir, genau das herauszufinden:

- Welche Abläufe sind bei Dir klar, welche fehlen noch?
- Wo entstehen Reibungsverluste?
- Und welche Anforderungen muss Dein System wirklich erfüllen?

 Erst Klarheit, dann Tool.

So wird Dein CRM zu einem echten Baustein für mehr Leichtigkeit und Stabilität im Alltag.



CRM-Klarheitscheck

12 Fragen für klare Prozesse und die richtige Tool-Entscheidung

1. Wo stehst Du gerade?

Bevor Du Abläufe digitalisierst oder Tools auswählst, lohnt sich der Blick auf das, was schon da ist – und was (noch) fehlt.

Ein CRM kann nur so gut funktionieren, wie die Prozesse, die es abbildet.

Nutze diese Fragen, um Deinen aktuellen Stand realistisch einzuschätzen:

✓ Frage 1:

Welche Abläufe laufen in Deinem Business bereits strukturiert – und wo improvisierst Du noch?

💡 Wo wiederholen sich Aufgaben, ohne dass sie dokumentiert sind?

✓ Frage 2:

Wie klar sind Deine Kundenprozesse – von der ersten Anfrage bis zur Nachbetreuung?

💡 Kann jeder Schritt nachvollzogen werden, oder hängt vieles an Dir persönlich?

✓ Frage 3:

Welche Informationen liegen aktuell verteilt – in Mails, Notizen oder Tools – statt an einem zentralen Ort?

💡 Wie viel Zeit kostet Dich das Suchen im Alltag?



Reflexion:

Je klarer Du diese drei Fragen beantworten kannst, desto einfacher wird es, später ein CRM-System zu wählen, das wirklich passt. Struktur beginnt nicht mit Software – sondern mit Klarheit über Deine Abläufe.



CRM-Klarheitscheck

12 Fragen für klare Prozesse und die richtige Tool-Entscheidung

2. Wie laufen Deine Abläufe aktuell – und wie möchtest Du, dass sie laufen?

Ein CRM-System unterstützt Dich nur dann wirklich, wenn Deine Prozesse nachvollziehbar und bewusst gestaltet sind.

Diese Fragen helfen Dir, blinde Flecken und Chancen für Vereinfachung zu erkennen.

✓ Frage 4:

Welche Schritte in Deinem Kundenprozess verursachen aktuell den größten Aufwand oder die meisten Rückfragen?

💡 Gibt es Punkte, an denen Du oder Dein Team immer wieder hängenbleiben?

✓ Frage 5:

Welche Aufgaben wiederholen sich regelmäßig – und könnten standardisiert oder automatisiert werden?

💡 Wo tippst Du Dinge mehrfach ein, versendest ähnliche E-Mails oder führst gleiche Abläufe manuell durch?

✓ Frage 6:

Wie klar sind Rollen und Verantwortlichkeiten in Deinen Prozessen?

💡 Weiß jeder, wer wann was zu tun hat – oder landet am Ende alles bei Dir?

Reflexion:

Effiziente Prozesse entstehen, wenn klar ist, wer was wann macht – und welche Aufgaben durch Systeme unterstützt werden können. Wenn Du erkennst, wo heute Reibung entsteht, findest Du den besten Einstieg für strukturierte Verbesserungen.



CRM-Klarheitscheck

12 Fragen für klare Prozesse und die richtige Tool-Entscheidung

3. Was soll Dein CRM für Dich leisten – und was nicht?

Ein CRM ist kein Selbstzweck. Es soll Dir Arbeit abnehmen, Abläufe vereinfachen und Dir den Überblick geben, den Du brauchst, um strukturiert zu arbeiten. Diese Fragen helfen Dir, Deine Anforderungen klar zu formulieren – bevor Du Dich auf Funktionen oder Anbieter konzentrierst.

✓ Frage 7:

Welche Ziele möchtest Du mit einem CRM erreichen?

💡 Was soll für Dich einfacher, übersichtlicher oder automatisierter werden?

✓ Frage 8:

Welche Aufgaben oder Prozesse möchtest Du mit einem CRM konkret unterstützen?

💡 Geht es um Kundendaten, Angebotsverwaltung, Nachverfolgung oder Projektmanagement?

✓ Frage 9:

Welche Funktionen sind für Dich unverzichtbar – und welche wären nur „nice to have“?

💡 Was brauchst Du wirklich täglich, und was ist nur Zusatzkomfort?



Reflexion:

Ein CRM-System sollte Deine Arbeit erleichtern, nicht verkomplizieren. Je klarer Du weißt, was Dein System können muss, desto gezielter kannst Du auswählen – und vermeidest später Frust durch Überfrachtung.



CRM-Klarheitscheck

12 Fragen für klare Prozesse und die richtige Tool-Entscheidung

Klarheit ist der erste Schritt zur Leichtigkeit.

Ein System ist nur so gut, wie es genutzt wird.

Beziehe Dein Team, Deine Abläufe und Deine Arbeitsweise früh ein – damit aus Planung auch Umsetzung wird.

Wenn Du beim Ausfüllen dieser Checkliste gemerkt hast, dass in Deinem Business noch Luft nach oben ist – dann ist das ein gutes Zeichen.

Denn genau hier beginnt Struktur: mit Bewusstsein, was funktioniert, und Klarheit darüber, wo Du nachjustieren kannst.

Ein CRM kann Prozesse abbilden, aber erst Deine Entscheidungen und Abläufe machen daraus ein funktionierendes System.

Wenn Du Unterstützung möchtest, um Deine Strukturen sauber aufzubauen, Prozesse zu ordnen oder das passende System zu wählen, bin ich gern an Deiner Seite.

☎ Buche Deinen Struktur-Call

30 Minuten für Deinen Blick von außen – klar, strukturiert und praxisnah.

Link: <https://tidycal.com/ilkaobm/structurcall>

Struktur schafft Freiraum.

Und genau darum geht's.

Ilka Ernhardt

Business Operations für Coaches & Dienstleister

 www.ilkaernhardt.com