

RFQ & China Negotiation Pack

Struktur, Zielgruppe und Arbeitslogik des vollständigen Produkts – ohne ausfüllbare Volltabellen.

Release 2026-08-29 · Öffentliche Inhaltsvorschau · keine Vollversion · Keine Rechts-, Compliance- oder Erfolgsgarantie

RFQ & China Negotiation Pack – Vorschau

Diese Vorschau zeigt Aufbau und Arbeitslogik des vollständigen LeadServicePro Eigenprodukts. Die vollständigen Copy-Vorlagen und die bearbeitbare Vergleichsmatrix sind nicht Bestandteil der öffentlichen Vorschau.

Wofür das Pack gedacht ist

Für B2B-Einkäufer, Gründer und Produktteams, die Supplier auf eine identische Spezifikation antworten lassen, Angebote normalisieren und Verhandlungen schriftlich dokumentieren möchten.

Was die Vollversion liefert

- ein vollständiges RFQ- und Verhandlungsplaybook
- eine englische RFQ-Hauptvorlage
- einen vereinfachten chinesischen Kommunikationsentwurf mit deutscher Rückübersetzung
- eine bearbeitbare CSV- und XLSX-Vergleichsmatrix
- Fragen zu MOQ, Samples, Preisbestandteilen, Lead Time, Verpackung, Incoterms und Qualität
- respektvolle Verhandlungsskripte mit Gegenleistung statt pauschalem Preisdruck

Beispiel für die Arbeitslogik

Jeder Supplier erhält dieselbe Spezifikationsversion und dieselben Mengenstaffeln. Fehlende Angaben bleiben als offen markiert; sie werden nicht als Zustimmung interpretiert. Erst danach wird ein einzelner Kosten- oder Risikotreiber verhandelt.

Grenze

Das Pack ersetzt keine Rechts-, Zoll-, Steuer-, Qualitäts- oder Compliance-Beratung und garantiert keinen Preis oder Verhandlungserfolg.