

WORKFLOW

Offertes maken met Claude tijdens gesprek

Leer hoe je Claude inzet om offertes te genereren terwijl je nog met de klant in gesprek bent

Tijd is schaars in commerciële functies. Na een klantgesprek volgt vaak een administratieve sprint: notities uitwerken, wensen samenvatten, een offerte opstellen en die netjes opmaken voordat de...

01 **Introductie**

Tijd is schaars in commerciële functies. Na een klantgesprek volgt vaak een administratieve sprint: notities uitwerken, wensen samenvatten, een offerte opstellen en die netjes opmaken voordat de klant ongeduldig wordt. Dit kost uren die je eigenlijk niet hebt – zeker niet als je meerdere gesprekken op een dag voert.

Met Claude, de AI-assistent van Anthropic, kun je dit proces fundamenteel versnellen. Door Claude slim voor te bereiden en te voorzien van de juiste context, is het mogelijk om tijdens of direct na een klantgesprek een conceptofferte te laten genereren. Het resultaat: minder wachttijd voor de klant, minder administratie voor jou en een professionelere indruk.

02 **Het probleem: trage offerteprocessen kosten deals**

In veel organisaties is het opstellen van offertes een tijdrovend en foutgevoelig proces. De klant wacht, de verkoper typt en intussen daalt de koopbereidheid. Dit zijn de meest voorkomende knelpunten.

- › Vertraging tussen gesprek en offerte – klanten haken af als ze dagenlang wachten op een voorstel
 - › Handmatig overtypen van klantinformatie – wat in het gesprek werd besproken, moet achteraf opnieuw worden ingevoerd
 - › Inconsistente opmaak en toon – offertes zien er per medewerker of per dag anders uit
 - › Geen tijd voor maatwerk – standaardteksten worden gekopieerd zonder aanpassing aan de specifieke klantsituatie
 - › Hoge mentale belasting – verkoper moet tegelijk luisteren, notities maken én al nadenken over de opbouw van het document
-

03 Wat is Claude?

Claude is een groot taalmodel ontwikkeld door Anthropic, een Amerikaans AI-veiligheidsbedrijf. Claude is ontworpen om tekst te begrijpen, te analyseren en te genereren op basis van instructies en context die jij aanlevert. Het model is beschikbaar via claude.ai en via een API die je kunt integreren in eigen tools en workflows.

Wat Claude onderscheidt van veel andere AI-assistenten is zijn vermogen om lange, complexe instructies te verwerken en consistente, goed gestructureerde output te produceren. Je kunt Claude voorzien van een template, huisstijlrichtlijnen, prijslijsten en klantgegevens – en het model combineert al die input tot een samenhangende offerte.

Daarnaast werkt Claude goed met gespreksnotities, ruwe aantekeningen of zelfs transcripties van gesprekken. Je hoeft de informatie niet perfect te structureren; Claude haalt zelf de relevante details eruit en vertaalt die naar een professioneel document.

04 Voor wie is dit interessant?

Deze werkwijze is relevant voor iedereen die regelmatig offertes opstelt en daarbij tijd wil besparen zonder in te leveren op kwaliteit.

- › Accountmanagers en verkopers: zij voeren dagelijks klantgesprekken en willen direct na het gesprek een scherpe offerte kunnen sturen
 - › Zelfstandige ondernemers en freelancers: zij combineren commerciële en uitvoerende taken en hebben geen tijd voor langdurige administratie
 - › Marketing- en communicatiebureaus: zij maken regelmatig maatwerkoffertes op basis van briefings en kunnen Claude inzetten om die snel te vertalen naar een voorstel
 - › Inkoop- en tenderprofessionals: zij werken met complexe specificaties en kunnen Claude gebruiken om snel een gestructureerd tegenvoorstel of samenvatting te maken
-

05 Hoe richt je dit praktisch in?

Met de juiste voorbereiding kun je Claude zo inrichten dat het genereren van een conceptofferte een kwestie van seconden wordt. Volg deze stappen om de workflow op te zetten.

- 1 Stap 1 – Maak een mastertemplate: stel één keer een offerteopbouw op die past bij jouw dienstverlening, inclusief vaste secties zoals aanleiding, oplossing, investering en voorwaarden
 - 2 Stap 2 – Schrijf een systeemprompt: definieer voor Claude de rol, de tone-of-voice, de huisstijlregels en het gewenste format – sla deze op als vaste instructieset
 - 3 Stap 3 – Noteer tijdens het gesprek de kernpunten: gebruik een vast notitieformat met klantbehoefte, gewenste oplossing, budget, tijdlijn en eventuele bezwaren
 - 4 Stap 4 – Voer de notities in bij Claude: plak je aantekeningen direct in Claude samen met de systeemprompt en vraag om een complete conceptofferte
 - 5 Stap 5 – Controleer en verstuur: loop de output in twee minuten door, pas eventuele details aan en stuur de offerte terwijl de klant nog nadenkt over het gesprek
-

06 Praktische toepassingen

Adviesbureau na strategiesprek Een consultant voert een intakegesprek van anderhalf uur met een potentiële opdrachtgever. Tijdens het gesprek maakt ze korte aantekeningen over de uitdaging, de gewenste aanpak en het budget. Zodra de klant ophangt, plakt ze de notities in Claude met de instructie om een offerte op te stellen voor een trajectvoorstel van drie maanden. Binnen vijf minuten heeft ze een conceptdocument dat ze na een korte check kan versturen.

Marketingbureau na briefing Een accountmanager bij een bureau krijgt een telefonische briefing voor een campagne. Hij typt tijdens het gesprek mee in een vast notitieblok. Na het gesprek vraagt hij Claude om op basis van de notities een offerte te schrijven inclusief een korte situatieomschrijving, de voorgestelde aanpak per fase en een prijsindicatie. De klant ontvangt het voorstel nog dezelfde middag.

Freelance ontwerper Een zelfstandig ontwerper bespreekt via videocall de wensen voor een nieuwe huisstijl. Ze heeft Claude vooraf geladen met haar standaard offertestructuur en tarieven. Na het gesprek vult ze alleen de klantspecifieke details in en laat Claude de rest samenstellen. Wat normaal een uur kost, is nu in tien minuten gedaan.

B2B-verkoper in de techniek Een accountmanager verkoopt maatwerksoftware en heeft gesprekken met meerdere prospects per dag. Door een gestandaardiseerd notitieformat te combineren met een Claude-workflow, kan hij voor elk gesprek binnen een kwartier een gepersonaliseerde offerte opstellen – zonder dat elk voorstel identiek aanvoelt.

07 Voorbeeldprompts

Gebruik deze prompts als startpunt en pas ze aan op jouw situatie en huisstijl.

- › Offertestructuur – 'Schrijf een professionele offerte op basis van de volgende klantnotities: [notities]. Gebruik deze opbouw: aanleiding, onze aanpak, investering, looptijd en volgende stap.'
- › Offertestructuur – 'Verwerk de onderstaande aantekeningen in een offerte van maximaal twee pagina's. Schrijf in een heldere, zakelijke stijl zonder jargon.'
- › Toon en stijl – 'Schrijf de offerte in een warme maar professionele toon. De klant is een MKB-ondernemer zonder technische achtergrond, houd de taal eenvoudig.'
- › Toon en stijl – 'Maak van deze ruwe notities een scherpe, overtuigende offerte. Benadruk de concrete resultaten die de klant kan verwachten.'
- › Prijspresentatie – 'Verwerk de volgende prijscomponenten in een heldere investeringstabel en voeg een korte toelichting toe bij elk onderdeel: [prijslijst invoegen].'

08 Waar moet je op letten?

Claude is een krachtig hulpmiddel, maar geen vervanging voor jouw inhoudelijke kennis en commercieel inzicht. Gebruik het verantwoord en houd de volgende punten in de gaten.

- › Controleer altijd de output: Claude kan details verkeerd interpreteren of aannames doen die niet kloppen – lees de offerte altijd door voordat je hem verstuurt
- › Voer geen gevoelige klantdata in: plak geen persoonsgevoelige informatie, financiële gegevens of vertrouwelijke bedrijfsinformatie in een publieke AI-omgeving zonder dat je weet hoe die data wordt verwerkt
- › Houd de menselijke beoordeling centraal: prijsafspraken, juridische voorwaarden en strategische keuzes moeten altijd door een mens worden gevalideerd – laat Claude de structuur doen, niet de beslissing
- › Investeer in goede input: hoe beter jouw notities en systeemprompt, hoe beter de output – rommelige input levert ook rommelige offertes op

09 Conclusie

Het inzetten van Claude voor offertes is geen futuristische belofte – het is een werkwijze die je vandaag kunt implementeren met de tools die al beschikbaar zijn. De tijdwinst is direct merkbaar: minder administratie, snellere doorlooptijd en een professionelere eerste indruk bij de klant.

De sleutel zit in de voorbereiding. Wie eenmalig investeert in een goede systeemprompt, een helder notitieformat en een solide offerte-template, plukt daar dagelijks de vruchten van. Claude doet het zware tikwerk; jij houdt de regie over de inhoud en de relatie.

- ✓ Begin klein: test de workflow eerst met één type offerte voordat je het breder uitrolt
- ✓ Leg je systeemprompt vast: een goede instructieset is de basis van consistente output
- ✓ Train je team: zorg dat collega's dezelfde notitieconventies hanteren zodat de Claude-input uniform is
- ✓ Evalueer regelmatig: vergelijk de kwaliteit van gegenereerde offertes met eerdere versies en stuur de prompt bij waar nodig

Spendima

Spendima helpt bedrijven om AI praktisch en strategisch toe te passen binnen marketing, processen en dagelijkse workflows.

spendima.nl