

Kundendaten automatisch in die Akte

Ein Formular, eine Verbindung, keine abgetippten Zettel

Bei einer Anfrage pro Woche fällt Abtippen kaum auf, bei fünf pro Tag wird es zum zweiten Job. Ein verbundenes Formular fragt gezielt ab und schreibt die Antwort **ohne Abtippen** ins Zielsystem. Ein teures CRM braucht es dafür nicht.

DREI BAUSTEINE

	Wofür	Preis und Standort
Airtable	flexible Tabellendatenbank: Name, E-Mail, Anliegen, Status, Datum. Ansicht als Liste, Kanban oder Kalender	gratis, Team 20 \$ je Person. Oberfläche nur Englisch, EU-Server nur unter Bedingungen
Pipedrive	Vertriebs-CRM: Anfrage bis Abschluss als Pipeline, erinnert ans Nachfassen, KI priorisiert und entwirft Mails	Lite ab 14 € je Person (jährlich). Deutsch, Server nicht in der EU
Make	die Verbindung dazwischen: Formular, Eintrag, Bestätigungsmail, Ordner	gratis, Core ab 108 \$ im Jahr. Server in der EU

DIE DREI-FELDER-REGEL

- Name.
- E-Mail-Adresse.
- Anliegen.

Für den Erstkontakt reicht das. Jedes zusätzliche Pflichtfeld senkt die Zahl abgeschickter Formulare. E-Mail und Anliegen als Pflicht markieren, das Design ist zweitrangig.

DER ABLAUF

- 1 Formular ausfüllen.
- 2 Daten landen automatisch in Airtable oder Pipedrive.
- 3 **Make legt parallel den Kundenordner an.** Benannt nach Person oder laufender Nummer.
- 4 Sofortige Bestätigung mit Bearbeitungszeit.
- 5 Überblick über offene Anfragen, nach Status filterbar.

AIRTABLE ODER PIPEDRIVE?

Deine Lage	Die passende Wahl
Du willst nur Kontakte sammeln, ohne mehrstufigen Vertriebsprozess	Airtable, günstiger und einfacher
Wenige, aber wertvolle Anfragen, die über Stufen bis zum Abschluss laufen	Pipedrive

Airtable: weil ein EU-Serverstandort nur unter bestimmten Voraussetzungen möglich ist, muss das vor dem Einsatz mit personenbezogenen Daten geprüft werden.

DREI FEHLANNAHMEN

- „Ein teures CRM ist Pflicht.“**

Airtable mit einer Make-Verbindung reicht für den reinen Erstkontakt. Pipedrive lohnt erst, sobald Anfragen über mehrere Stufen bis zum Abschluss verfolgt werden.
- „Formulare wirken unpersönlich.“**

Das Formular ersetzt nicht das Gespräch, sondern die fehleranfällige Dateneingabe davor.
- „Das lohnt nur bei vielen Anfragen.“**

Einzelne, unregelmäßige Kontakte gehen im Alltag unter. Genau das verhindert die einmalige Einrichtung.