

Anleitung für wirkungsvolle Angebote

Behalte stets im Fokus, dass dein Kunde dein Angebot verstehen und letztlich dadurch überzeugt werden soll.

Wecke die Lust auf dein Angebot

Gestalte dein Anschreiben so, dass es deinen Kunden abholt – und positiv anspricht. Du kannst dich mit dem ersten Satz deines Anschreibens für das Interesse des Kunden an deinen Leistungen bedanken.

Fasse die Anforderungen und Wünsche deines Kunden kurz zusammen und zeige ihm dadurch, dass du verstanden hast, worum es im konkreten Fall geht. Zeige ihm einen Lösungsansatz auf, mit dem du ihm hilfst, seine Herausforderung besser zu meistern, lass den Nutzen einfließen, durch den dein Kunde in der Zusammenarbeit mit dir profitiert.

Die Angebots-Basics

Richte dein schriftliches Angebot in jedem Fall an eine konkrete Person – so hast du vom ersten Moment an einen Ansprechpartner. Formuliere die speziellen Anforderungen des Kunden aus, damit gibst du ihm das Gefühl, dass du seine Wünsche und Bedürfnisse wahrgenommen und seine Anforderungen verstanden hast.

Liste deine Leistungen detailliert mit den dafür erhobenen Preisen auf. Hohe Transparenz und Übersichtlichkeit hilft deinem Kunden zu entscheiden, ob dein Angebot für ihn attraktiv ist. Vergiss nicht, auf Service und kostenlose Zusatzleistungen und ggf. attraktive Zahlungskonditionen hinzuweisen.

Die Angebots-Verfeinerung:

Hast du von deinem Kunden alle wichtigen Detail-Informationen erhalten, kannst du dein Angebot jetzt verfeinern. Benenne ...

- Liefertermin
- Produkt/Leistungen
- Arbeitsstunden
- Nebenleistungen
- Investition (Preise)
- Zahlungsbedingungen

Ergänzend können für deinen Kunden auch Informationen über Transport oder Montage interessant sein. Auch hier gilt: je genauer du die Anforderungen deines Kunden kennst, umso gezielter kannst du dein Angebot „würzen“ – und nebenbei Unklarheiten oder Rückfragen minimieren.

Mein Praxistipp: Beschreibe im Anschreiben gezielt, wie du dir das weitere Vorgehen vorstellst. Dazu kannst du am Schluss etwas formulieren wie:

- *Um die nächsten Schritte zu besprechen, rufe ich Sie gern am Dienstag an, passt es für Sie um 15 Uhr?*
- *Um die weitere Vorgehensweise persönlich abzustimmen, rufe ich Sie gern am Dienstag um 15 Uhr an.*

Und setze am Schluss deines Angebotes einen klaren Gültigkeitszeitraum: Das Angebot ist bis zum 31. Dezember 2017 gültig.

Schaue dir dazu weitere Informationen auf meiner Webseite an: [Klicke hier!](#)