

Aus wie vielen Angeboten werden bei dir Aufträge?

Mache deine Angebote für deine Zielgruppe unwiderstehlich!

Geld wird zur Nebensache. Setze deine Lösung für das Kundenproblem optimal in Szene!

Schaffe es mit deinem besonderen Angebot, den Kunden zu überzeugen!

1.	Beginne nicht sofort mit deinen Angebotszahlen, sondern mit einem emotional formulierten Einleitungsschreiben.	☐
2.	Übergebe dein Angebot in einer ansprechenden Angebotsmappe.	☐
3.	Füge deinem Angebot Referenzblätter bei, mit schon realisierten Aufträgen bzw. Lösungen von individuellen Aufgabenstellungen.	☐
4.	Gehe in deinem Angebot individuell auf die Erwartung deiner Kunden ein (Abfrage mit Erfolgsblatt 330 und 210).	☐
5.	Füge dem Angebot eine Visitenkarte bei und mache deinen Kunden die Bestellung so einfach wie nur möglich. Sag ihm, wann du wo am besten zu erreichen bist.	☐
6.	Dem Angebot liegt ein Argumentationsblatt bei, indem du überzeugend darstellst, warum es das einzig Sinnvolle für den Kunden ist, bei dir zu bestellen (Erfolgsblatt 381).	☐
7.	Das Angebot ist so aufgebaut, wie später auch die Leistung Schritt für Schritt erbracht wird.	☐
8.	Es gibt Zwischensummen für einzelne Bereiche. Sorge für eine übersichtliche Darstellung.	☐
9.	Dein Angebot hat eine verständliche Sprache. Der potentielle Kunde möchte kein Fachchinesisch, sondern alles verstehen, was du ihm anbietest.	☐

10.	Melde dich in dem vom Kunden gewünschten Zeitraum und frage nach der Entscheidung. Überzeuge den Kunden, damit er bei dir einkauft (Erfolgsblatt 368).	☐
11.	Du beschreibst in deinem Angebot genau deine Alleinstellungsmerkmale, bei denen du sicher bist, dass sie für den potentiellen Kunden nicht „an jeder Ecke“ erhältlich sind.	☐
12.	Du vermeidest Herstellerangaben und machst dich selbst zur Marke. Die meisten Handwerkskunden wollen nicht eine spezielle Marke sondern eine perfekte individuelle Leistung.	☐
13.	Beteilige dich an Branchenwettbewerben und gewinne diese! So kannst du mit den Urkunden im Angebot belegen, dass du der Beste bist.	☐
14.	Traue dich an außergewöhnliche, aufsehenerregende Projekte. Bei guter Abwicklung werden sie zur wertvollen Referenz.	☐
15.	Überrasche deine Kunden mit einer außergewöhnlichen Zusatzleistung.	☐
16.	Zeige durch den Inhalt deines Angebotes, dass du während des Beratungsgesprächs ganz genau verstanden hast, was der Kunde möchte.	☐
17.	Traue, dich ein wenig verrückt und einzigartig zu sein. Viele wohlhabende Menschen suchen nach etwas Besonderem, das ihren Status unterstreicht.	☐
18.	Der Kunde muss nicht auf dein Angebot warten. Er erhält es im zugesicherten Zeitraum, am besten dauert das maximal eine Woche. Bei Verspätung informierst du den Kunden und entschuldigst dich für die Verzögerung.	☐