

handwerk. magazin

www.handwerk-magazin.de

Checkliste:

Das unwiderstehliche ANGEBOT

Autor: **Udo Herrmann**, Schreinermeister und Erfolgstrainer im Handwerk

IMMER AUF DER SICHEREN SEITE



Von unserer Fachredaktion geprüft. Die Inhalte dieses Downloads sind nach bestem Wissen und gründlicher Recherche entstanden. Für eventuell enthaltene Fehler übernehmen jedoch Autor/in, Chefredakteur sowie die Holzmann Medien GmbH & Co. KG keine rechtliche Verantwortung.

Das unwiderstehliche **ANGEBOT**

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.	<input type="checkbox"/>
2.	Übergebe dein Angebot in einer ansprechenden Angebotsmappe.	<input type="checkbox"/>
3.	Füge deinem Angebot Referenzblätter bei, mit schon realisierten Aufträgen bzw. Lösungen von individuellen Aufgabenstellungen.	<input type="checkbox"/>
4.	Gehe in deinem Angebot individuell auf die Erwartungen deiner Kunden ein (Abfrage mit Erfolgsblatt 330 und 210).	<input type="checkbox"/>
5.	Füge dem Angebot eine Visitenkarte bei, und mache deinem Kunden die Bestellung so einfach wie nur möglich. Sag ihm, wann du, wo am besten zu erreichen bist.	<input type="checkbox"/>
6.	Dem Angebot liegt ein Argumentationsblatt bei, in dem du überzeugend darstellst, warum es das einzig Sinnvolle für den Kunden ist, bei dir zu bestellen (Erfolgsblatt 391).	<input type="checkbox"/>
7.	Das Angebot ist so aufgebaut, wie später auch die Leistung Schritt für Schritt erbracht wird.	<input type="checkbox"/>
8.	Es gibt Zwischensummen für einzelne Bereiche. Sorge für eine übersichtliche Darstellung.	<input type="checkbox"/>
9.	Dein Angebot hat eine verständliche Sprache. Der potentielle Kunde möchte kein Fachchinesisch, sondern alles verstehen, was du im Angebot beschreibst.	<input type="checkbox"/>
10.	Melde dich in dem vom Kunden gewünschten Zeitraum und frage nach der Entscheidung. Überzeuge den Kunden, damit er bei dir einkauft(Erfolgsblatt 368).	<input type="checkbox"/>
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.	<input type="checkbox"/>
12.	Du vermeidest Herstellerangaben und machst dich selbst zur Marke. Die meisten Handwerkskunden wollen nicht eine spezielle Marke, sondern eine perfekte individuelle Leistung.	<input type="checkbox"/>
13.	Beteilige dich an Branchenwettbewerben und gewinne diese! So kannst du mit den Urkunden im Angebot belegen, dass du der Beste bist.	<input type="checkbox"/>
14.	Traue dich an außergewöhnliche, aufsehenerregende Projekte. Bei guter Abwicklung werden diese zur wertvollen Referenz.	<input type="checkbox"/>
15.	Überrasche deine Kunden mit einer außergewöhnlichen Zusatzleistung.	<input type="checkbox"/>
16.	Zeige durch den Inhalt deines Angebotes, dass du während des Beratungsgesprächs ganz genau verstanden hast, was der Kunde möchte.	<input type="checkbox"/>
17.	Traue dich, ein wenig verrückt und einzigartig zu sein. Viele wohlhabende Menschen suchen nach etwas Besonderem, das ihren Status unterstreicht.	<input type="checkbox"/>
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.	<input type="checkbox"/>