

Checkliste:

KUNDENANFRAGE ALS HANDWERKER PRÜFEN UND BEWERTEN

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.

Checkliste **KUNDENANFRAGE**

Anfrage: _____ von _____

- ☐ Passt die Anfrage zu unserem Kerngeschäft?
- ☐ Haben wir für den vorgesehenen Ausführungszeitraum Kapazitäten (Mitarbeiter, Werkzeug) frei?
- ☐ Ist nur eine überschaubare Wettbewerberanzahl im Rennen?
- ☐ Entstehen aus diesem Auftrag eventuell weitere lukrative Aufträge?
- ☐ Sind das Risiko und die Gewährleistung für diesen Auftrag bedenkenlos tragbar?
- ☐ Verspricht dieser Auftrag einen guten Ertrag?
- ☐ Können wir in dem vorgesehenen Zeitraum passendere oder lukrativere Aufträge ausführen?
- ☐ Bringt dieser Auftrag uns unserem Firmenziel oder unserer Vision näher?
- ☐ Erhalten wir bei diesem Auftrag eine Anzahlung oder sofortige Abschlagszahlungen bei Teilleistungen?
- ☐ Gehört der Kunde zu unserer Zielgruppe?
- ☐ Ist ein harmonisches Miteinander zu erwarten, bei dem alle etwas gewinnen?
- ☐
- ☐

Ich will diesen Auftrag unbedingt ausführen, weil:

Mein Ergebnis:

- ☐ Freundliche Absage
- ☐ Termin für Baustellentermin oder Beratung machen